



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO,
EN LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL
SECTOR COMERCIO - RUBRO VENTA DE
CALZADO EN EL MERCADO MODELO DE LA
CIUDAD DE CHIMBOTE EN EL AÑO 2013**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

BACH. DOMINGUEZ SANTISTEBAN MILAGROS DEL
PILAR

ASESOR:

MG: REINERIO CENTURION MEDINA

CHIMBOTE – PERÚ

2015

HOJA DE FIRMA DE JURADO

MBA.: FELIPE LLENQUE TUME

PRESIDENTE

MG.: CARLOS ERNALDO REBAZA ALFARO

SECRETARIO

DR. MG. WILVERTO FERNANDO RUBIO CABRERA

MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme la fuerza y la bendición, para seguir adelante, día a día a pesar de las adversidades que encontraba en el transcurrir del tiempo, para poder culminar mi carrera profesional con satisfacción.

Doy gracias a mi hijo Jon por ser paciente, a mi familia por su apoyo incondicional, a mi querida madre Ana por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado, y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida. Sobre todo por ser un excelente ejemplo de vida a seguir.

Al Profesor Reinerio Centurión Medina, le agradezco la confianza y el apoyo brindado, por darme la oportunidad de poner en práctica todos los conocimientos que he adquirido.

DEDICATORIA

Con todo el cariño del mundo para mi
hijo Jon que es la fuente de inspiración para
salir adelante cada día.

A mis padres Jesús y Ana por darme la vida
Por ser de mí, un ser humano con valores, por
guiarme día a día con sus sabios consejos.

A mis hermanos Roxana, Luis y Tatiana por su constante apoyo

A tu paciencia y comprensión,
Por tu bondad y sacrificio
me inspiraste a ser mejor,
ahora puedo decir que esta tesis
lleva mucho de ti,
gracias por estar siempre a mi lado. Raúl

RESUMEN

La presente investigación, tuvo por objetivo principal determinar las principales características del financiamiento en la Micro y pequeña empresa del sector comercio- rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote - 2013. La investigación fue tipo cuantitativo, nivel Descriptivo y de diseño No experimental/ transversal, para el recojo de información se escogió una muestra de 37 MYPES, se aplicó un cuestionario de 16 preguntas abiertas y cerradas obteniéndose los siguientes resultados: Referente al representante Legal: El 62,2% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas, tienen más de 46 años y el 27,8 % menos de 30 años. Además la mitad de los representantes cuentan con un estado civil de conviviente, el 41,7% manifiesta que son casados y un menor porcentaje de 8,3% son solteros. De las características de las micro y pequeñas empresas podemos afirmar que un 38,9% tiene más de 4 años en el rubro y el 61,1% tiene menos de 4 años en el rubro. De la formalización de las MYPES el 94% está de acuerdo que las MYPES aportan beneficios al país y un 100% es consiente que es generadora de empleos y que mejora los ingresos para el estado. Del financiamiento de las MYPES: La mayoría de las MYPES solicitó créditos bancarios en los últimos 5 años y un 2,8% no lo hizo, Siendo SCOTIABANK una mejor fuente de financiamiento para las MYPES acercándose Mi banco por sus bajas tasas de intereses. La mayoría de MYPES solicitan créditos para compra de materia prima 47,2%, el 36,1% para gastos operativos y 21 % para otros gastos.

Palabras claves: Perfil del Representante Legal, MYPES, Financiamiento.

ABSTRACT

The present research, had as its main objective to determine the main characteristics of the financing in Micro and small enterprise sector trade-item sale of footwear in the market model of the city of Chimbote - 2013. Research was quantitative, descriptive level and non-experimental design / cross, for the pick-up information was chosen in led form a sample of 37 MYPES, it applied a questionnaire of 16 questions open and closed to obtained the following results: concerning the Legal Representative: the 62.2% of the legal representatives of Micro and small enterprises, they have more than 46 years and the 27.8% less than 30 years. Half of the representatives have a marital status of partner, the 41.7 manifest % who are married and a lower percentage of 8.3% are single. Characteristics of micro and small businesses can assert that a 38.9% have more than 4 years in the field and the 61.1% has less than 4 years in the business. Formalization of the MSE 94% is agreed that SMEs provide benefits to the country and 100% is consent that is generating jobs and improving revenues for the State. Financing of SMEs: SMEs most requested bank loans in the past 5 years and a 2.8 did not, being SCOTIABANK a better source of financing for SMEs approaching my Bank by its low interest rates. The majority of SMEs applying for credits for purchase of raw 47.2%, 36.1 %for operating expenses and 21% for other expenses.

Key words: profile of the Legal Representative, SMEs, financing.

CONTENIDO

1. Título de la tesis	
2. Hoja de firma del jurado y asesor	
3. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria (opcional)	
4. Resumen y abstract	
5. Contenido	
6. Índice de gráficos, tablas y cuadros.	
I. INTRODUCCIÓN.....	01
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	08
III. METODOLOGÍA	42
3.1.Diseño de la investigación.....	42
3.2.Población y muestra indicadores.....	42
3.3.Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	42
3.4.Definición y operacionalización de las variables e indicadores.....	43
3.5.Plan de análisis.....	43
3.6.Matriz de consistencia.....	44
3.7.Principios éticos.....	45
IV. RESULTADOS.....	45
4.1. Resultados.....	45
4.2. Análisis de resulta.....	51
V. CONCLUSIONES.....	55
Referencias bibliográficas	57
Anexos.....	59

ÍNDICE DE TABLAS

1. TABLA N°01. Respecto a los datos generales del encuestado de las Micro y pequeñas empresas del el mercado modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.1	50
2. TABLA N°02. Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas del mercado modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.....	52
3. TABLA N°03. Formalización de la Micro y pequeñas empresas del el mercado modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.....	54
4. TABLA N° 04. Formalización de las Mypes de la Micro y pequeñas empresas del mercado modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.....	56

ÍNDICE DE FIGURAS

Del encuestado y la MYPE

Figura N° 1 Edad del representante legal de la MYPE.....	67
Figura N° 2 estado civil del encuestado.....	67
Figura N° 3 grado de instrucción del representante legal de la MYP.....	68
Figura N° 4 Años de permanencia en actividad en el rubro.....	68
Figura N° 5 Número de trabajadores que cuenta la MYPE.....	69
Figura N° 6 La Mype está formalizada ...	69
Figura N° 7 Una empresa formalizada genera más beneficios para el país.....	79
Figura N° 8 Una empresa formalizada aporta para la generación de más puestos de trabajo	70
Figura N° 9 Una empresa formalizada mejoraría los ingresos al estado.....	71
Figura N° 10 Con la formalización de las empresas, se aportaría al crecimiento del país	71

Del Financiamiento

Figura N° 11 En los últimos 5 años ud. solicitó algún crédito bancario.....	72
Figura N° 12 Fuentes de financiamiento de las MYPES.....	72
Figura N° 13 Conceptos principales a los que destina su crédito (capital de trabajo).....	73
Figura N° 14 Conceptos principales a los que destina su crédito (adquisición de activo).....	73
Figura N° 15 Instrumento bancario que utiliza la MYPE	74
Figura N° 16 Opinión del plazo de pago de su crédito bancario.....	74

I. INTRODUCCIÓN

Bajo el panorama de la realidad en la que se está sumergida y en el que día a día se vive, las MYPES empezaron a tomar desde ya mayor fuerza en el contexto económico y social del país. En el Perú, el sector de la pequeña y la microempresa es revalorado y tomado en cuenta dentro del escenario económico y el panorama de las sociedades.

Esto alude que el nacimiento de las micro y pequeñas empresas parte de un capital propio o ajeno al emprendedor que decida hacer empresa, las que a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas y/o expandir sus recursos, para seguir manteniéndose y/o creciendo en el mercado. Es aquí donde las fuentes de financiamiento se presentan como un contribuyente al crecimiento de las MYPES y en un largo plazo a su desarrollo.

A diferencia de años pasados, ahora la oferta de crédito para las MYPES ha aumentado sustancialmente porque no solamente hay instituciones que antes realizaban este tipo de préstamos, como las cajas municipales o algunos bancos especializados, que lo siguen haciendo; sino que ahora las principales entidades financieras, conforme los márgenes se han achicado en el mercado corporativo, han comenzado a mirar el tema MYPES con mayor interés. Diría que hay más oferta de crédito, y tendrá mejor acceso a la misma quien pueda demostrar que tiene un proyecto razonablemente viable y que pueda asumir sus costos.

Frente a la problemática de financiamiento en las micro y pequeñas empresas en Europa, Muñoz D. (2013); menciona que una de las principales consecuencias de la crisis en Europa ha sido el incremento de las restricciones a la financiación: los bancos han dejado de prestar y si han mantenido el grifo abierto, ha sido con cuentagotas e intereses más altos. Esta interrupción del flujo

crediticio se ha cebado especialmente con las las micro y pequeñas empresas. Este escenario ha tenido dos consecuencias inmediatas: la primera, la desaparición de muchas pequeñas empresas. Según datos del Consejo General de Economistas, solo en el último año perecieron 300.000 pymes y micro empresas en España. La segunda, la entrada en escena de formas alternativas de financiación, como el 'crowdfunding' o los 'Business Angels', o el uso de soluciones para el control de los flujos de caja y las necesidades de financiación.

En América latina según Cohen M. & Baralla G. (2012) afirma que en relación con el acceso al financiamiento a través del sistema bancario, se observa que existe una gran diversidad entre los países. Sin embargo independientemente del país que se analice, en general las micro y pequeñas empresas tienen un menor acceso al crédito bancario que las empresas grandes. Para los diferentes tamaños de empresa, Argentina se encuentra siempre entre los cuatro países que presentan el peor desempeño en esta variable, lo cual puede significar una desventaja importante para las empresas del país.

El acceso al mercado de capitales se analiza a través de la proporción de empresas que son sociedades anónimas y cotizan en bolsa. La proporción de empresas en estas condiciones es baja en general. Argentina ocupa las últimas ubicaciones en los rankings, especialmente en comparación con sus competidores directos en los mercados externos, como es el caso de México, Brasil (salvo en medianas), Uruguay y Paraguay.

La importancia de las las Micro Y Pequeñas Empresas para la economía Argentina queda de manifiesto cuando se observa que representan el 99,7% de las empresas del país, que generan el 70,8% del PBI, que el 95,1% de las empresas del país son

microempresas que generan el 46,6% del empleo y 31,9% del valor agregado.

En Argentina, solo alrededor del 28% del financiamiento del sistema financiero se destina al sistema productivo. Este monto ha ido decreciendo en los últimos años a favor de una expansión al financiamiento del gobierno y al consumo.

Por otro lado Ferraro C. (2011) menciona que en Argentina la reducción de la canalización de financiamiento no se traduce equitativamente entre las empresas, siendo las MYPES las que suelen verse más perjudicadas. Una de las razones de ello está asociada a la mayor “opacidad” de la información relativa a este tipo de empresas, lo que intensifica las dificultades de los bancos para la evaluación del riesgo. Por lo que existe otro tipo de factores que puede incidir en el grado de racionamiento del crédito, como la estructura del sector financiero y las metodologías de evaluación de riesgo que utilizan las instituciones para la selección de deudores.

El crédito en la Argentina no alcanza a un 30% del PBI contra un 44% de Brasil, reflejando la inferioridad de condiciones en lo que a asistencia crediticia se refiere. Cuando se observa la industria esta diferencia se potencia de un 23% a un 40% en el vecino país.

En la era de la globalización, de la economía a escala, las MYPES necesitan financiamiento para competir.

La segmentación de los mercados financieros y la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas son aspectos que prevalecen, en mayor o menor medida, en las economías latinoamericanas. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la escasa participación de las MYPES en el crédito al sector privado y la amplia utilización de proveedores y autofinanciamiento para

obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones son elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes.

Por otro lado acercándonos más a nuestro país, según Villar (2011). Menciona que las microfinanzas en el Perú son consideradas como un ejemplo de acceso crediticio para las pequeñas y medianas empresas a escala internacional. Sin embargo, solo un 20% de estas unidades productivas en nuestro país puede acceder a un financiamiento formal, por lo que es necesario trabajar más profundamente en esta cobertura ya que el 60% de las pyme que no acceden a una fuente de financiamiento formal acuden a los informales, ya sean prestamistas conocidos, usureros o los propios familiares, pagando tasas de intereses muy elevadas.

El microcrédito en el Perú fue un ejemplo para el mundo, pero queda mucho por hacer. Una gran parte de la población de pequeñas empresas no accede a la banca formal y ese es el primer reto que el Perú debe resolver para que este proceso de financiamiento siga siendo tan exitoso, para las grandes financieras, llegar a las pyme les resulta costoso. “Ello debido a que resulta difícil obtener toda la información suficiente sobre ellas.”

Para el financiamiento empresarial, en particular de las pyme, se identifican productos de gran relevancia en los que puede haber grandes complementariedades entre el sector público y el privado, como fondos de garantías, fondos de capital de riesgo, sistemas de factoring, mercados de valores especializados (mercados balcón), entre otros. Villar (2011).

Las micro, pequeñas y medianas empresas en Ancash. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática, el 88 % de la Población Económicamente Activa (PEA) del departamento trabaja en micro, pequeñas o medianas empresas.

De este total, el 69.2 % trabaja en las microempresas. El 9.6 % (33 mil 140 personas) trabaja en pequeñas empresas y el 9.2 % en medianas empresas. Mientras, apenas el 11% de la población ancashina trabaja en grandes empresas.

De acuerdo con la cantidad de PEA, en la provincia del Santa operan alrededor de 17 mil 467 microempresas, es decir negocios que tienen de 1 a 5 trabajadores a su cargo. Otras 1.574 son medianas empresas, que tienen de 6 a 10 trabajadores.

Sin duda, la presencia de las micro, pequeñas y medianas empresas es importante en el mercado.

En el distrito de Chimbote se ha visto que existen MYPES dedicadas al rubro de ventas de calzado donde se desconoce las principales características del financiamiento de las MYPES en estudio. Es por ello que se ha desarrollado un estudio en donde existen varios establecimientos de negocios conocidos como MYPES; pero sin embargo se desconocen si estas MYPES tienen acceso a algún tipo de financiamiento, y si es así, cada que tiempo solicitan créditos financieros y bajo qué tasa de interés se les otorga. En consecuencia, se desconoce cuáles son las principales características del financiamiento, se desconoce si las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) de este sector: ¿acceden a algún tipo de financiamiento?, ¿cuál es la frecuencia con que solicitan créditos?, ¿en qué empresas del sector financiero lo solicitan?, ¿a qué tasas de interés acceden al préstamo?, ¿cuál es el tiempo de endeudamiento? Por consiguiente y por todo lo expuesto líneas arriba se plantea el siguiente problema de investigación.

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, en las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) del sector comercio - rubro venta de calzado del distrito de Chimbote, año 2013?

Para dar respuesta al problema enunciado, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar las características del financiamiento en las MYPES del sector comercio - rubro de venta de calzado en el Mercado Modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013. Para poder conseguir el objetivo general, se han planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las principales características de los representantes de las MYPES de las MYPES del sector comercio rubro de venta de calzado en el Mercado Modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.
2. Describir las principales características de las MYPES en el sector comercio, rubro de venta de calzado en el Mercado Modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013
3. Describir las características de financiamiento que utilizan las MYPES del sector comercio - rubro de venta de calzado en el Mercado Modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.

Esta investigación se justifica porque permitirá conocer las principales características del financiamiento de las micro, medianas y pequeñas empresas del ámbito de estudio, obteniendo conocimientos sobre cuáles son los tipos de financiamientos apropiados para hacer que las MYPES surjan, los tipos de tasa de interés que se les cobra y los que les convienen a las empresas, diferenciar las tasas de interés en el tiempo y posibles factores que impidan el cumplimiento de esta obligación financiera, además se podrá ver si los financiamientos obtenidos son utilizados adecuadamente.

Los beneficios que se podrá tener mediante el estudio, son que podrá servir de ayuda, como fuente de información para los

estudiantes interesados en el tema de investigación, como un aporte para poder adquirir nuevos conocimientos en su formación como futuro profesional. Para los emprendedores que desean iniciarse en el mundo empresarial, puedan tomar mejores decisiones a la hora de buscar un financiamiento, calculando la cantidad optima de financiamiento a adquirir, eligiendo el mejor tipo de tasa de interés y optando por la mejor entidad crediticia que les preste dinero a menores costos, permitiendo así que la empresa pueda cumplir con esta obligación financiera y además tenga la cantidad suficiente de dinero para reinvertir y hacer que su negocio crezca.

Para su mejor entendimiento el presente trabajo se presenta en cinco partes, que son:

- I. **Introducción**, se hará una introducción general de este proyecto de investigación, así como el enunciado del problema, la justificación de la investigación y de los objetivos.
- II. **Revisión de la literatura**: comprende los antecedentes el marco teórico y conceptual.
- III. **Metodología**: se menciona la metodología que comprende el diseño de la investigación, determinación de población y muestra, así como las técnicas e instrumentos que se utilizó para la recolección de datos.
- IV. **Resultados del trabajo de Campo**: se encuentran y analizan los resultados del trabajo de campo.
- V. **Conclusiones**, se redactan las conclusiones de la investigación. Y se adicionan las referencias bibliográficas y los anexos que sustentaran los resultados de la investigación.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes:

Villena (2013) tesis “La investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro venta de ropa para caballeros del distrito de Chimbote, 2013”. Manifiesta que su investigación fue cuantitativa – descriptiva; para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a una muestra de 35 MYPES de una población de 140 MYPES a quienes se le aplicó un cuestionario de 22 preguntas abiertas y cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 49% de las MYPES tiene entre 4 a 6 años de funcionamiento, el 80% de las MYPES son formales y tiene por objetivo generar ingresos propios. El financiamiento de las MYPES se ha iniciado con un financiamiento propio, pero a su vez un 77% de las MYPES ha solicitado crédito financiero en más de una oportunidad a instituciones financieras como CREDISCOTIAN. En la rentabilidad de las MYPES el 74% considera que en los últimos años ha mejorado en la rentabilidad de su negocio gracias al financiamiento y capacitación, el cual les ha permitido mejorar la infraestructura de su local.

Macuri (2013). Tesis “La investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del Sector Producción, en el rubro de carpintería del Parque Industrial del distrito de Villa El Salvador, en el periodo 2012-2013”. La investigación fue cuantitativa- Descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma al azar 8 MYPES de una población de 25, a quienes se le aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerrada, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: Los empresarios encuestados manifestaron que: de

la totalidad de encuestados son adultos, la mayoría de los empresarios son de género masculino y la mitad de los encuestados manifiestan haber alcanzado el nivel de educación secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: La totalidad de empresarios encuestados afirman tener más de 03 años en la actividad empresarial y la mayoría tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: El 2011 la mitad de los empresarios encuestados manifestaron que obtuvieron financiamiento de MI BANCO, una minoría obtuvo su financiamiento del BCP; y de la totalidad de los encuestados, la mayoría obtuvieron el financiamiento a una tasa menor e igual al 5%. El 2012 los que solicitaron financiamiento bancario lo hicieron en igual porcentaje a MI BANCO y al BCP y a largo plazo. Respecto a la Rentabilidad: La mayoría consideraba que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa, al mismo tiempo sostenían que la rentabilidad había mejorado los últimos 2 años.

Gálvez (2010) tesis. La presente investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación. La presente investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las MYPES del sector pesquero - rubro piscigranjas de Paco y Gamitana del distrito de Calleria, periodo 2009-2010. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió en forma dirigida una muestra de 7 microempresas de una población de 10, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las MYPES: Del 100% de los empresarios encuestados: El 86% manifestaron que su edad fluctúa entre 26 a 60 años, el 71% son del sexo masculino y el 43% tienen grado de instrucción superior universitaria completa. Así mismo, las principales características

de las MYPES del ámbito de estudio son: el 72% tienen más de tres años en el rubro empresarial y el 71% poseen más de tres trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% del financiamiento que obtuvieron fue de entidades bancarias y el 100% que recibieron créditos en los años 2009 y 2010, no precisaron en qué invirtieron sus créditos. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 29% recibieron una capacitación en los dos últimos años, el 100% manifestaron que su personal sí recibieron capacitaciones y el 90% consideran que la capacitación sí es una inversión. Respecto a la competitividad: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 71% han mejorado sus procesos de compra – venta, el 71% han mejorado los servicios de atención al cliente y el 86% se han preocupado por mejorar la calidad de los productos que vende. Respecto a la rentabilidad: El 100% manifestaron que la capacitación de sus empresas si ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 86% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Cisnero (2013) tesis. El problema principal de las MYPES del sector calzado en el distrito del Porvenir no solamente radica en la falta de capital económico, sino también en las normas que integren las cadenas productivas y de confección, teniendo un nulo o bajo grado de significado en los procesos productivos y su eficiencia en la gestión financiera y rentable. Por ello la presente investigación titulada: Caracterización del financiamiento y rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro confección de calzado del distrito del Porvenir, año 2013, tuvo por objetivo específico describir las principales características del financiamiento y rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro confección de calzado del distrito del Porvenir, año 2013. Un total de 18 MYPES fueron evaluadas a través de encuestas y

entrevistas que se les hicieron a los dueños. Los resultados de este trabajo indican que los dueños de la MYPES obtuvieron sus conocimientos con otros aspectos diferentes a los cursos de capacitación y tradición familiar teniendo un nivel del 50%; con respecto al financiamiento el 61% de los dueños de las MYPES designan los préstamos al capital de trabajo, mientras que un 17% lo hace para el activo fijo, por otro lado en la rentabilidad los empresarios designaron que la rentabilidad en sus negocios ha mejorado durante los dos últimos años con un 89 % mientras que un 11% indicaron que no mejoro su rentabilidad. Concluimos con señalar, que la confección de calzado en el distrito del Porvenir por parte de las MYPES, solo recuperará volúmenes de financiamiento y rentabilidad a partir de un mayor conocimiento entre el mejoramiento o ampliación de los procesos de confección de mano con la gestión financiera y rentable, de esta manera se podrá competir con uno o más productos banderas en el rubro del calzado, teniendo en cuenta las perspectivas del nuevo contexto de la globalización, tanto en el mercado interno, como en el mercado externo, a través de un mejor financiamiento para lograr una rentabilidad adecuada y competitiva.

2.2. Bases teóricas:

Breve mirada histórica a las políticas para las micro y pequeñas empresas

En los últimos treinta años, los sucesivos gobiernos, han promulgado diversas leyes de promoción y fomento de las pequeñas y microempresas, que tuvieron escasa aplicación y efecto en el sector.

Hacia fines de los años noventa, todos los ministerios importantes tenían programas de apoyo a las MYPES: el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), el Ministerio de Agricultura (MINAG), el

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), el Ministerio de Pesquería, el Ministerio de Educación (MINEDU), el Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social (MIMDES) y la Primera Vicepresidencia de la República. Cada uno tenía sus propios programas y, lo que es más importante, sus propias políticas y orientaciones, que generalmente eran bastante diferentes a las de los demás ministerios.

Junto con los avances parciales realizados en esas décadas, a partir de 2001 se realizaron grandes esfuerzos por dotar al Estado de una política coherente y amplia de promoción a las MYPES. Con el tema del empleo como eje central en el gobierno de Toledo, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) lideró la reforma en este campo.

La tarea central consistió en cambiar la orientación del ministerio, que se dedicó principalmente a la promoción del empleo sin abandonar sus responsabilidades en el campo de las relaciones laborales. Para tal efecto:

Se creó el Viceministerio de Promoción del Empleo y la MYPE y la Dirección General de la Micro y Pequeña Empresa.

Se transfirió al Ministerio la principal institución estatal de promoción de las MYPES, PROMPYME, que anteriormente estaba adscrita a la Presidencia del Consejo de Ministros.

Se concentraron algunos de los principales programas de apoyo al sector que estaban dispersos en diversas dependencias y se dio al Ministerio un claro papel de liderazgo en la promoción pública de las MYPES. Así, no solamente se pudo ordenar la dispersión existente en el sector público en materia de promoción, sino que se logró construir un solo interlocutor válido con los actores, principalmente gremios de las MYPES e instituciones privadas de promoción.

¿Qué se entiende por MYPE?

Flores (2010) afirma que, las siglas MYPE, se refiere a la micro y pequeña empresa. Se denomina micro y pequeña empresa a la unidad económica constituía por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestaciones de servicios, extracción, transformación y producción sea industrial o artesanal de bienes.

Según la ley MYPE 30056, indica lo siguiente:

“Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 unidades Impositivas tributarias (UIT).

Mediana Empresa: Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Objeto de la ley y definición de la MYPE

Caballero (2014), menciona que el TUO de la ley de impulso al Desarrollo Productivo y el Crecimiento Empresarial, tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME)”. (Citado en Ley N° 30056).

Como se puede observar se ha ampliado el objeto de la ley a las medianas empresas, incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento.

Por otro lado, se define a la micro y pequeña empresa, en adelante MYPE, como una unidad económica constituía por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial completada en la legislación vigente, es decir. Sociedad Anónima Abierta S.A., Sociedad Anónima Cerrada, S.A.C., Sociedad de Responsabilidad Limitada, S.R.L., Empresa

Individual de Responsabilidad Limitada, E.I.R.L., que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestaciones de servicios.

“Beneficios para las microempresas inscritas en el REMYPE

Caballero, (2014), La norma en comentario establece que durante 3 ejercicios, contados desde su inscripción en el REMYPE administrado por la SUNAT, esta no aplicará las sanciones previstas en los numerales 1, 3, 5 y 7 del artículo 176 y el numeral 9 del artículo 174 del TUO del Código Tributario, D.S. N°135-99-EF, cometidas a partir de su inscripción, siempre que la microempresa cumpla con subsanar la infracción, de corresponder, dentro del plazo que fije la SUNAT en la comunicación que notifique para tal efecto, sin perjuicio de la aplicación del régimen de gradualidad que corresponde a dichas infracciones”. (Citado en Ley N° 30056).

“Modificaciones a la Ley del Impuesto a la Renta (LIR)

En el segundo párrafo del artículo 65° de la LIR, indica que los perceptores de rentas de tercera categoría que generen ingresos brutos anuales desde 150 UIT hasta 1700 UIT deberán llevar los libros y registros contables de conformidad con lo que disponga la SUNAT. Los demás perceptores de rentas de tercera categoría están obligados a llevar la contabilidad completa. Mientras que los mismos contribuyentes, cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT, seguirán estando obligados a llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario de Formato Simplificado.

Se modifica el literal a.3 del artículo 37° de la LIR, referido a gastos en proyectos de investigación científica, tecnológica e innovación, estableciendo limitaciones para los mismos.

Asimismo, en el artículo 23° de la norma en comentario se regula un crédito por gastos de capacitación, aplicable en la determinación

del Impuesto a la Renta; estableciendo las condiciones y requisitos para su aplicación”. (Citado en Ley N° 30056).

“Administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña

Empresa (REMYPE)

La administración del REMYPE, creado mediante D.S. N° 008-2008-TR, es asumida por la SUNAT a los 180 días calendario posteriores a la publicación del reglamento de la presente Ley. La SUNAT establece la forma, plazos y condiciones para la transferencia, implementación, inscripción y administración del citado Registro.

Régimen Único Simplificado

Se incorpora en el RUS, regulado por el Decreto Legislativo N° 937, a la Empresa de Responsabilidad Limitada.

Aspectos Laborales

Referido a las medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial, ha establecido varias modificaciones de la legislación laboral de las MYPE:

Cambio de denominación.

La denominación “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE”, aprobado mediante D.S. 007-2008-TR (30.09.2008) ha sido cambiado por la de “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”.

Modificación del D.S. N° 007-2008-TR

Artículo 1°, Objeto de la Ley

Se ha ampliado el objeto social de la norma”. (Citado en Ley N° 30056).

“Características de las micro, pequeñas y medianas empresas

Se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización; además, se ha creado un nuevo nivel de empresas:

Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.

Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Promoción de la actividad privada

No solo se ha incorporado a las medianas empresas como las receptoras de la promoción de las acciones de capacitación y asistencia técnica, sino, también se ha ampliado la regulación de la capacitación que se brindarán a estas empresas, mediante la actuación conjunta del Ministerio de Trabajo, de la Producción y de Educación.

Naturaleza y permanencia en el régimen laboral especial

Se ratifica el carácter permanente del régimen laboral, precisando que es únicamente para las micro y pequeñas empresas, excluyéndose a las medianas empresas.

En cuanto a las causales de pérdida del régimen especial, se ha retirado el hecho de superar un número determinado de trabajadores como causal de pérdida, puesto que la pertenencia al régimen especial ahora solo depende del volumen de ventas. Además, en caso de superar los límites para permanecer en el régimen de las pequeñas empresas, se ha ampliado a 3 años el período adicional durante el que se puede mantener dicho régimen, antes de pasar al régimen general.

Acompañamiento laboral y modalidades de contratación, del Título III, medidas para el desarrollo productivo y empresarial, ha establecido las siguientes medidas:

Tratamiento especial en la inspección de trabajo para las empresas acogidas al régimen laboral especial, en cuanto sanciones y fiscalización. Lo cual se traduce en darles un plazo de subsanación de las infracciones laborales y en una labor de asesoría que promueva la formalidad.

Brindar información a las micro empresas sobre las diversas modalidades de contratación laboral”. (Citado en Ley N° 30056).

“La administración del REMYPE ha señalado lo siguiente:

La administración de la REMYPE, en este momento a cargo del MTPE, pasará a manos de la SUNAT en un plazo de 180 días después de la reglamentación de la presente norma.

Las empresas actualmente inscritas en la REMYPE serán trasladadas a la REMYPE administrado por la SUNAT.

La SUNAT publicará el listado de empresas que no cumplen con los requisitos establecidos para pertenecer a los regímenes especiales, dichas empresas tendrán un plazo de 60 días para adecuarse a los requisitos del nuevo registro.

Segunda disposición complementaria transitoria, que establece la prórroga para la adecuación de los contratos laborales comprendidos en la Ley N° 28015:

Las empresas acogidas al régimen de las microempresas bajo la Ley N° 28015, que terminaba el 7 de julio de 2013, tendrán 3 años de prórroga.

Las empresas acogidas al régimen de las microempresas bajo la Ley N° 28015, durante la prórroga mencionada, podrán acogerse al régimen del D. Leg. N° 1086, mediante acuerdo con los trabajadores

Tercera disposición complementaria transitoria, que dispone que las empresas constituidas antes de la vigencia de la Ley N° 30056, se rigen por los requisitos del D. Leg. N° 1086”. (Citado en Ley N° 30056).

“Disposiciones Legales Generales

Ley de Organización y Funciones de INDECOPI

La ley modifica el segundo párrafo del artículo 26 de la Ley N° 25868, Ley de Organización y Funciones de INDECOPI, que señala que la comisión impondrá sanciones a cualquier funcionario que ejerza funciones administrativas y que aplique barreras burocráticas declaradas ilegales cuando:

Se incumpla el mandato de inaplicación de la barrera burocrática.

Cuando se apliquen restricciones tributarias al libre tránsito y/o

Cuando en un procedimiento se apliquen barreras burocráticas declaradas ilegales.

Además la ley incorpora al artículo en mención, los párrafos cuarto, quinto y sexto indicando que los procedimientos de oficio pueden originarse con información proporcionada por colegios profesionales, asociaciones de defensa del derecho del consumidor, asociaciones empresariales, entre otros. Se establece además una escala de sanciones aplicables a la imposición de barreras burocráticas declaradas ilegales que van desde una amonestación hasta la aplicación de una multa de 20 UIT.

Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones

La ley modifica el literal b) del numeral 7 del artículo 4 de la Ley 29090, Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y de Edificaciones, estableciendo al Instituto Nacional de Defensa Civil como delegado Ad Hoc para los proyectos de edificación de más de 5 pisos de uso residencial.

Inversión en Infraestructura Pública

La ley señala que están exonerados de realizar aportes reglamentarios los proyectos de inversión pública, de asociación público privada o de concesión en la prestación de servicios públicos esenciales”. (Citado en Ley N° 30056).

Por otro lado, muchos tratan de definir a las MYPES señalando su composición cuantitativa, prestando atención al número de empleados, los niveles de activos, las ventas anuales, etc. Apelar a estos criterios, sin embargo, no basta para describirlas y caracterizarlas en su totalidad; se podría, incluso, caer en error al incluir o excluir a muchas empresas.

Cuando se trata de clasificar a las MYPES por el número de empleados

que trabajan en ellas, encontramos que este criterio difiere de un país a otro; de igual forma, dentro de un mismo país, existen discrepancias al respecto, según el sector económico que las quiera distinguir; lo mismo ocurre con las definiciones que dan el Estado, las instituciones financieras, el fisco y otros interesados.

Con todo ello, podemos definir a las MYPES como aquellas empresas que se caracterizan por su heterogeneidad, tanto en lo gerencial como en lo organizativo, y que no controlan de manera individual una parte importante del mercado.

En el Perú hay quienes se inclinan por incluir los conceptos de microempresa y mediana empresa; señalan que esta última se caracteriza por su mayor capacidad de innovación, su articulación hacia arriba y hacia abajo, además de una alta productividad.

La situación actual muestra una economía con una mediana empresa en continua expansión, donde las empresas peruanas, recurriendo a la inversión directa, comienzan a expandirse de manera más constante hacia el extranjero.

Financiamiento

Flores (2010), se entiende por financiamiento, a las diversas decisiones que debe tomar el gerente financiero en una MYPE, con la finalidad de obtener recursos financieros.

Las modalidades para obtener un financiamiento son:

- Sobre giro bancario

- Aumento de obligaciones corrientes (proveedores, luz, agua, teléfono, etc.)
- Préstamos bancarios a largo plazo.
- Emisión de bonos
- Aumento de capital
- Aumento de utilidades no distribuidas.

Obviamente el gerente financiero de una MYPE, deberá escoger la alternativa de financiamiento que más favorezca a la micro y pequeña empresa.

Por lo tanto podemos decir que la importancia de los problemas de las MYPES para disponer de financiamiento se refleja en la variedad de programas que se implementan para subsanarlos, en todos los países y desde hace varias décadas. El racionamiento del crédito puede obstaculizar los procesos de inversión para ampliar la capacidad de producción o realizar innovaciones y, en casos más extremos, incluso puede implicar el cierre de las empresas.

El problema de acceso al crédito para las MYPES

Según **FERRARO (2011)**, La baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años. Las argumentaciones que suelen esgrimirse para explicar esta baja participación son de diversa índole. Una de las principales se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan los bancos para realizar las evaluaciones de riesgo. La cantidad de recursos canalizados, también se ve influida por el método de selección de beneficiarios predominante; este depende, por un lado, de la información que se encuentra disponible, y, por el otro, de las características de las entidades que operan en el mercado. La experiencia indica que las empresas pequeñas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento cuando: predominan los bancos públicos, la banca privada es de capital nacional, existen

instituciones más chicas y con mayor flexibilidad y se dispone de un banco nacional de desarrollo.

La falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hacen difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Adicionalmente, los bancos alegan que incurren en des economías de escala en las evaluaciones de créditos a MYPES, ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés.

Las MYPES, por su parte, tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas.

Podemos afirmar que los problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito constituyen un obstáculo para el crecimiento económico de los países, y afectan, particularmente, a las pequeñas y medianas empresas, no sólo a las que se encuentran en actividad sino también a las que están por crearse. La importancia de esto justifica la intervención de los gobiernos para atenuar las fallas en los mercados y potenciar el desarrollo productivo mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes.

La estructura del sistema financiero y el acceso al crédito

Según **Ferraro (2011)** La configuración del sistema financiero influye decisivamente en el grado de acceso al financiamiento de las MYPES. Debido a esto vale la pena sintetizar los antecedentes que determinaron la estructura actual de la oferta del mercado financiero en América Latina.

A principios los años noventa, las ideas neoliberales penetraron en la región, lo que implicó un retroceso de la participación del Estado de la economía y el avance del sector privado. Las reformas implementadas incluyeron la liberalización financiera y comercial, privatizaciones y ajustes fiscales; estas medidas tuvieron impacto sobre la estructura de los mercados financieros.

En términos generales, se produjo una retracción de los bancos públicos en favor de los bancos privados de capitales extranjeros.

En general, el financiamiento privado bancario muestra una tendencia al crédito de corto plazo, a elevados márgenes de intermediación y a una marcada segmentación hacia las grandes empresas, excluyendo de manera significativa a las pequeñas y medianas. Más aún, esto puede intensificarse con la concentración de la propiedad y el predominio de la banca extranjera. En cambio, la presencia de bancos públicos de primer piso y una activa banca de desarrollo de carácter público permite, por un lado, orientar las políticas de crédito hacia las MYPES y, por el otro, utilizar la política crediticia frente a un contexto adverso en la economía.

Las políticas de promoción y apoyo a las micro y pequeñas empresas

Según **Ferraro & Stumpo (2010)** Es difícil hablar de una estrategia general de desarrollo productivo en el Perú. Lo que el país tiene es una política macroeconómica de estabilidad y atracción de inversiones, complementada por una política comercial de apertura de mercados y fomento de las exportaciones, así como una política financiera moderna y eficaz.

La política macroeconómica, la política comercial y la política financiera son las tres políticas públicas que se iniciaron en la década de 1990 y hasta hoy dominan el panorama de la actuación del Estado. Frente a ellas, la política industrial, la de ciencia, tecnología e innovación, la de promoción de las MYPES e incluso la política de competitividad se ubican en un plano completamente secundario. Si bien estas políticas existen formalmente como tales y tienen instituciones encargadas de diseñarlas e implementarlas;

como es el caso del Ministerio de la Producción (PRODUCE), el Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica (CONCYTEC), el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) que lidera las políticas del sector de las MYPES y el Consejo Nacional de la Competitividad (CNC), tienen una función subordinada, con pocos recursos y, sobre todo, poca voluntad política de parte del gobierno central.

Estas instituciones parecen de segunda categoría y, en algunos casos, hasta marginales frente al peso y el poder de las instituciones macroeconómicas, financieras y comerciales, como el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), la SUNAT, la Superintendencia de Banca y Seguros y AFP (SBS) y el MINCETUR. **Financiamiento actual de las MYPES en el Perú**

Según Peralta, Rodríguez, Suárez & Miguel (2014) En este acápite se analizan las características del financiamiento de las MYPES, la evolución de su acceso al crédito en el sistema financiero y los factores determinantes del costo del crédito. El objetivo de este análisis es identificar las oportunidades que tienen las MYPES para reducir sus costos de financiamiento mediante la utilización del mercado de capitales, el cual se describe más adelante, como fuente alternativa de fondeo.

Requisitos para un préstamo

Los requisitos para el otorgamiento de un préstamo son los siguientes:

- Garantía real constituida por hipoteca a favor de la caja municipal, con lo cual se obtiene una cobertura al 80%.
- Demostrar solvencia económica.
- Presentar los estados financieros (balance general, estado de ganancias y pérdidas, estado de cambios en el patrimonio neto, estado de flujo de efectivo) y notas a los estados financieros del último año. Esta información debe ser actualizada cada seis meses.
- Declaración del impuesto a la renta de los dos últimos años.

Procedimiento para otorgar créditos

Comprende un conjunto de procedimientos previos (recolección y análisis de información de los potenciales prestatarios) y posteriores (cobranza y monitoreo) al otorgamiento del crédito. Tienen por finalidad estimar la capacidad y la voluntad de pago del prestatario. Toma en cuenta los siguientes aspectos metodológicos:

- Evaluación y otorgamiento de crédito. Analiza lo siguiente:
- El perfil del cliente respecto de su capacidad técnica, valores, cultura y experiencia.
- El capital y el proceso de acumulación del empresario.
- Las condiciones del entorno de la actividad económica.
- La verificación in situ de la unidad económica: familia y empresa.
- La comprobación de la información dada por el prestatario.
- El riesgo de crédito, tanto cualitativo como cuantitativo (situación financiera y operación del negocio).
- La diversificación de cartera (monto, cliente, actividad económica y área geográfica).
- También se suele emplear el scoring cuando se dispone de información.
- Historia crediticia de clientes con similares características.

Recuperaciones y relaciones de largo plazo. Comprende:

- El flujo del proceso de evaluación del crédito se resume en:
- Realizar una exposición ante un comité de crédito integrado por un grupo de analistas comerciales. Este procedimiento tarda aproximadamente tres días.
- El analista evaluará cuáles son las garantías que respaldan al solicitante, cuál es su capacidad de endeudamiento, cuál es su liquidez.
- Esto puede llevar tres días.
- Análisis por el área de riesgos, para aprobación. Tarda dos días.
- Firma de declaración de salud mediante un examen médico.

- Se eleva el contrato y el testimonio a registros públicos.
- Todo el proceso suma alrededor de siete días hábiles.

Actualmente, las fuentes de financiamiento de las MYPES se basan en fondos propios, créditos de proveedores y de bancos.

Las entidades del sistema financiero reúnen información relevante para la evaluación de riesgo crediticio del solicitante; lo hacen a través de diferentes fuentes de información cualitativa y cuantitativa, como centrales de riesgo, proveedores, el sistema financiero, entre otras.

En finanzas y financiamiento existen dos fuentes para conseguir información. La más importante es aquella que proporciona el propio cliente, y que brinda información cualitativa y cuantitativa, como la que corresponde a los aspectos general y legal, operacional, patrimonial, crediticio, a los estados financieros y comprobantes de pagos de IGV e impuesto a la renta, lo cual está normado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS).

En cuanto a las otras fuentes de información, dependerá del monto del crédito, pero siempre se recurrirá a las centrales de riesgo para recabar datos acerca del cumplimiento de aquellas obligaciones contraídas anteriormente.

Las empresas financieras solicitan garantías, las cuales se hacen efectivas al préstamo impago producto de la venta o adjudicación hasta donde este alcance.

¿Qué tipos de Financiamiento existen en el Mercado Peruano para las MYPES?

Según **Caballero (2012)**, menciona que las MYPES han incrementado su participación en los diversos sectores productivos y componen uno de los principales motores de la actividad económica; inversamente a las dificultades que tienen para adquirir créditos en el sistema bancario, debido al alto costo y riesgo que este segmento presenta a diferencia de otros sectores económicos.

Sin embargo, las entidades bancarias, teniendo en cuenta los obstáculos y riesgos de las micro y pequeñas empresas, han decidido apostar por ellas. Así, algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas, que posean una micro o pequeña empresa y, de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer COFIDE mediante sus diversos programas de financiamiento.

Los diversos medios de financiamiento que otorgan algunos bancos a estas empresas; sobre todo por la cercanía de fechas especiales, llámese campañas, donde aumenta la demanda de los consumidores por los diferentes productos que ofrece el mercado, especialmente en bienes de primera necesidad como alimentos y vestido, entre otros.

Fuentes de Financiamiento

Bancarias

Banco Scotiabank:

CREDISCOTIAN Financiera

La entidad CREDISCOTIAN Financiera pertenece al Grupo SCOTIABANK Perú, y se especializa en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo. Tiene como objetivo ofrecer productos y experiencias simples a los microempresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar.

En general, las personas que deseen adquirir alguno de los diversos financiamientos de esta entidad bancaria deben cumplir con los siguientes requisitos: Presentar su DNI y el de su cónyuge, firmar el contrato de sesión de garantías y el depósito en garantía, mostrar recibo de agua o luz cancelado; enseñar el autoevalúo o título de propiedad (ello solo se les pedirá a los clientes que no tengan experiencia crediticia, dependiendo del importe del crédito); documentación sustentaría de ventas; constancia de asociado, contrato de alquiler o autoevalúo del local comercial y cronograma, recibos de pago o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero.

Asimismo, los diferentes paquetes en conjunto, otorgan beneficios a los solicitantes como: Aprobación del crédito de manera rápida y sencilla, excelentes tasas de interés, prepago sin penalidades y una amplia red de agencias, cajeros Express y automáticos a nivel nacional.

A continuación, revisemos los diferentes productos que la entidad pone a disposición de las MYPES.

Crédito de garantía líquida

Es el tipo de solvencia que se destina a financiar la compra de insumos, o la adquisición de maquinaria, equipo y locales comerciales. El beneficiario tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero.

Crédito para capital de trabajo

Es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos, financiando montos que van desde S/. 500 hasta S/. 90,000. Este producto permite al beneficiario cancelar el préstamo hasta en 18 meses.

Financiamiento para inversiones

Es la prestación que da el banco exclusivamente para las adquisiciones de máquinas, vehículos y locales comerciales. Los montos que se otorgan van desde S/ 1,500 hasta S/. 120,000 o su equivalente en dólares; se pueden pagar hasta en 72 meses.

Crédito para proyectos de infraestructura

Es aquel préstamo que se hace para obras y/o adquisición de terrenos para mercados y galerías comerciales. Se dirige normalmente a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad, y se financia por un monto que va desde US\$1,000 hasta US\$25,000 de crédito individual por socio.

A diferencia de los otros servicios de financiamiento, los requisitos que se requieren para este tipo de empréstito son: Solicitud de financiamiento por la asociación; Padrón de asociados, Escritura de Constitución de la Asociación que incluye Estatutos; vigencia de

los poderes de los representantes y copias de sus DNI; títulos de propiedad del inmueble, modalidad de transferencias de propiedad de puestos, información de la constructora elegida; anteproyecto de la obra y licencia de construcción o anteproyecto aprobado por la municipalidad. Además, la entidad bancaria se encarga de la asesoría y supervisión del área de negocios inmobiliarios en los casos en que se financian obras. La cantidad prestada se puede cancelar en un plazo no mayor de 60 meses.

Línea de capital de trabajo

Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las MYPES por montos que van desde S/ 500 hasta S/ 90,000; al igual que en el anterior programa, se puede pagar hasta dentro de 60 meses.

Banco De Crédito Del PERÚ (BCP)

El BCP es otra de las instituciones financieras que confieren créditos a las MYPES, sobretodo en campañas como la de fiestas patrias; así, con motivos de estas fechas, ha implementado un producto llamado “crédito paralelo”.

Crédito paralelo

Debido a que los negocios incrementan su volumen comercial en los meses de celebridad, el BCP ofrece un crédito paralelo que le permita a los micro y pequeños empresarios tener el capital de trabajo necesario que requieren para estas campañas.

A diferencia de los créditos que ofrece normalmente la institución, solo pueden acceder a este desembolso los clientes que tengan un “buen comportamiento de pago”; al mismo tiempo, es más barato porque se paga en un plazo máximo de dos cuotas, y su periodo de gracia es de hasta dos meses, lo que le da el tiempo a los empresarios para obtener ganancias.

Los requisitos que se piden es que los prestatarios requieran de cantidades que sean como mínimo de S/2, 000 o \$600; el valor máximo que se financia es hasta el 50% de la actual línea de capital

de trabajo del cliente. Este crédito debe cancelarse como máximo en dos cuotas.

Aparte de este crédito exclusivo, el banco ofrece otros financiamientos como se describen a continuación.

Leasing

El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios. Mediante esta modalidad, se adquiere determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor que se ha pactado previamente con la institución financiera.

Los activos que se financian deben ser de naturaleza tangible e identificable y pueden ser de origen nacional e importado (inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo en general, vehículos, muebles y enseres).

Este tipo de solvencia está dirigido, principalmente, a personas jurídicas y naturales que puedan utilizar el IGV de las cuotas como crédito fiscal. Por otro lado, el banco concede beneficios a las personas que escogen este financiamiento, tales como: La empresa no distrae capital de trabajo en la adquisición de activos fijos; flexibilidad en estructurar las cuotas en función al flujo de caja de cada empresa; depreciación lineal acelerada de los bienes en el plazo del contrato (para contratos de duración mínima de 24 meses para bienes muebles y de 60 meses para bienes inmuebles); costos competitivos en comparación con los de un financiamiento convencional; el costo financiero se mantiene fijo durante toda la operación; y el IGV de la cuota es crédito fiscal para el cliente.

Los documentos que se solicitan a las personas que requieren de esta fuente de solvencia son: Carta de solicitud detallando la razón social de la empresa, RUC; monto y objeto de la operación, plazo y garantías ofrecidas; formato de información básica de clientes

completamente llenado; Estados Financieros de los dos últimos ejercicios con notas y anexos y del último trimestre con el detalle de las principales cuentas; Flujo de Caja proyectado por el plazo total de la operación, con el detalle de los supuestos empleados para su elaboración; proforma de proveedor, en el caso de maquinarias y equipos y copia de la declaración jurada de autoevaluó, en el caso de inmuebles.

Financiamiento de bienes inmuebles

Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente. Se caracteriza por que se brinda en nuevos soles o en dólares, se financia hasta el 80% del valor del bien en algunos casos y llega a montos que van desde US\$ 1,430 hasta US\$ 100,000, otorgando un plazo de hasta 84 meses para su cancelación. El desembolso del crédito se hace en coordinación con el dueño del inmueble a financiar. Como las demás fuentes de financiamiento, la institución bancaria exige al beneficiario que se cumpla con ciertos requisitos; estos son: Las personas naturales o jurídicas deben contar con RUC, el negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 1 año; el solicitante debe acreditar tener un respaldo patrimonial, de lo contrario, necesita presentar un fiador solidario que si lo tenga; el negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 10 mil anuales ó S/.100 promedio diarios, lo que será determinado en la evaluación; el negocio debe acreditar tener experiencia mínima de 1 año administrando créditos de capital de trabajo; por último, el solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad.

Por otro lado, los documentos que deben presentar son: El DNI del interesado, última declaración de pagos de impuesto mensual, documento que acredite respaldo patrimonial (se acredita con: Autoevaluó vigente, título COFOPRI, contratos de compra venta

con anotación registral de antigüedad máxima de 1 año).

Financiamiento de bienes muebles

Al igual que el financiamiento de bienes inmuebles, es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente.

El suministro de este producto puede ser pedido en moneda nacional o en dólares, por sumas desde US\$1,430 hasta US\$100,000, financiándose hasta el 100% del bien. El plazo que brinda el banco a los beneficiarios para costear el préstamo es hasta inclusive 60 meses; hay que añadir que el desembolso del crédito se hace en coordinación con el proveedor del bien a financiar.

Los requisitos que deben presentar las personas al momento de solicitar el préstamo son los mismos que se piden cuando se financia un bien inmueble, descrito en párrafos anteriores.

Banco Interbank

Otra de las instituciones bancarias de trayectoria conocida que solventa a las MYPES es el INTERBANK. A diferencia del SCOTIABANK del BCP, este banco otorga créditos estableciendo diferencias entre personas naturales y jurídicas.

Esta entidad bancaria ofrece créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijo. Ambos tipos de financiamiento comparten ciertas características en común cuando se trata de ofrecer créditos a las personas naturales, tales como: Se concede en soles o en dólares, la cantidad que se desembolsa fluctúa entre S/. 64,000 ó US\$20,000 sin garantía; si la persona desea un crédito mayor será necesario que presente como garantía un inmueble. A diferencia de otros financiamientos no se cobra comisión por desembolso, se realizan pre-pagos sin penalidad, los beneficiarios tienen hasta 90 días de período de gracia (según evaluación), se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen.

Créditos para persona natural

Créditos para capital de trabajo

Es un préstamo rápido y simple que da la institución para que las personas inviertan en su negocio. Los requisitos que se demandan a los solicitantes son los siguientes: Un año de antigüedad comercial, tener una edad entre 25 y 69 años, y debe poseer una vivienda propia; de lo contrario debe presentar un aval.

Crédito para activo fijo

Esta línea de financiamiento otorga préstamos en soles o en dólares para que el propietario equipe su negocio y sea más productivo. El plazo de pago es hasta 48 meses para activos muebles y 60 meses para locales.

Los requerimientos que se piden a los empresarios son: El negocio debe tener una antigüedad mínima de 18 meses; la edad del dueño debe oscilar entre 25 y 69 años; si no cuenta con una vivienda debe presentar un aval; por último, el solicitante requiere demostrar una experiencia crediticia mínimo de 1 año en el sistema financiero.

Créditos para persona jurídica

Al igual que en el otorgamiento de crédito para personas naturales ambos tipos de créditos que se ofrecen (créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijos) comparten ciertas características; estas son: Se presta hasta S/.40,000 ó US\$12,000 sin garantías; por el contrario, se presta hasta S/.100,000 ó US\$30,000 si se cuenta con garantía; para préstamos mayores es necesario que el beneficiario presente garantía inmueble; no se cobra comisión por desembolso; se realizan pre-pagos sin penalidad; se da hasta 90 días de período de gracia (según evaluación); se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen.

Créditos para capital de trabajo

En el caso de personas jurídicas este financiamiento de dinero se caracteriza por darse de forma rápida y simple para invertir en una

empresa. Los requisitos que deben cumplir los individuos que deseen adquirir el crédito son: Tener un año de antigüedad comercial inscrita en SUNAT y sustentar ser dueño de una vivienda propia; en caso contrario, debe presentar un aval.

Crédito activo fijo

Este tipo de financiamiento se destina a personas que necesitan equipar su empresa con la finalidad de hacerla más productiva. Al igual que los demás programas de solvencia, los préstamos pueden ser en soles o en dólares, financiándose hasta el 80% del bien y otorgándose plazos de hasta 48 meses para cancelar activos muebles y 60 meses para locales. Los requisitos que se requieren para obtener un activo fijo son: Contar con 18 meses de antigüedad comercial y tener una vivienda propia; en caso contrario, como en el caso anterior, se debe presentar un aval.

Mibanco

Es el primer banco privado especializado en el sector de microfinanzas, en el Perú. Tiene como objetivo brindar servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer las necesidades específicas de préstamo que demandan.

Entre los diferentes créditos que ofrecen tenemos:

Micapital

Es una prestación que realiza la entidad bancaria en soles o dólares a las MYPES por sumas desde S/. 1, 000 o US\$350, con un plazo de dos años para pagar y hasta 2 meses de gracia.

Miequipo

Es una línea de crédito que se ofrece a los empresarios, en soles o dólares, por montos desde S/. 1,000 o US\$350, con un plazo de 3 años para cancelar en moneda nacional, y 5 años si es en la divisa norteamericana. Las personas que requieran el empréstito, en cualquiera de los tipos de préstamos mencionados deben contar con un negocio que tenga 12 meses de funcionamiento (en el caso de personas naturales), y 18 meses, (en el caso de personas jurídicas); entre 20 y 69 años de edad, DNI del titular y de su

cónyuge, y adquirir una pro forma de venta del equipo que desea comprar y presentar. Así mismo, debe presentar documentos como el Título de Propiedad de la vivienda o contrato de alquiler, Licencia Municipal de funcionamiento, RUC, carné de asociación de comerciantes o constancia de asociado al mercado o, también, presentar boletas de compra de mercadería con una antigüedad de 3 meses.

Leasing

Con este contrato de crédito a mediano plazo, los clientes solventan sus necesidades de compra de bienes muebles o inmuebles obteniendo beneficios con el manejo financiero y tributario. Mibanco, además, brinda asesoría, analiza cada operación y la ajusta de acuerdo a la necesidad de los clientes, y financia activos fijos sin comprometer recursos de corto plazo. Los bienes que se deseen adquirir deben ser tangibles o identificables, y los plazos de las operaciones se determinan de acuerdo al tipo de bien y tiempo de vida útil (bienes muebles desde 24 hasta 60 meses para pagar; y bienes inmuebles desde 60 hasta 120 meses para pagar); conjuntamente, los bienes son asegurados contra todo tipo de riesgo.

Los requisitos básicos que exige la institución financiera a los demandantes de este tipo de financiamiento son: Presentar RUC y DNI del cliente, Calificación en Centrales de Riesgo en los últimos 3 meses; copia original o simple autenticada del Testimonio de Constitución de la Empresa donde estén las facultades y nombramientos de los representantes legales, copia simple del documento oficial de identidad (DOI-DNI) de los representantes, y una copia literal completa de la partida registral o vigencia de poderes con una antigüedad no mayor a 15 días.

Crédito con garantía líquida

Es un crédito que se ofrece para que la persona haga crecer su negocio o para cubrir sus gastos familiares.

Al igual que en los demás empréstitos, puede ser otorgado en soles o dólares, desde S/. 1,000 o US\$350, garantizado con

depósito a plazo al 100%. Entre los requisitos que exige la entidad es que las personas tengan entre 23 y 69 años de edad, abrir o tener un Certificado de Depósito Negociable (CDN) en soles o dólares (el CDN garantiza el crédito que será otorgado) y registrar buena calificación en el sistema financiero nacional.

2.3. Marco Conceptual:

Historia del calzado

“Al igual que otros muchos inventos, objetos y costumbres, la aparición del zapato data de las civilizaciones antiguas. Entonces, el zapato no sólo se utilizaba para proteger los pies sino que era un símbolo que marcaba diferencias entre los seres humanos. En Egipto, sólo el faraón y los dignatarios podían llevar calzado. En Grecia, eran los hombres libres los que utilizaban zapatos, mientras que en Roma los esclavos andaban descalzos y los criminales lo hacían con pesados zapatos de madera. En esta época, el calzado más usado era la sandalia, aunque también existía otro tipo de zapato, la bota. Son los griegos los que empezaron a adaptar los zapatos a todo tipo de pie y actividad: para guerreros, para sacerdotes. Esta variedad en el calzado adoptada por Grecia será generalizada por Roma, donde el significado del zapato se amplía y se convierte en símbolo de estatus o en amuleto para la buena suerte. En la Edad Media se produce un cambio en el uso que se le da al calzado. Se ignora cualquier significado simbólico y comienza a cobrar fuerza el gusto por lo estético. O lo que es lo mismo, el zapato empieza a ser un elemento para ensalzar las virtudes o tapar los posibles defectos en los pies. En esta época empiezan a ser los personajes públicos los que marcarán la moda. Godofredo de Plantagenet calzaba polainas para disimular una excrescencia en la punta del pie. Carlos VIII usaba tacón de punta cuadrada para cubrir sus pies de seis dedos. Luis XIV pone de moda el zapato de tacón con el fin de disimular su corta altura. Pero si en el Medievo eran los monarcas los que marcaban el ritmo de la moda, en el siglo XVIII un acontecimiento será el referente para el zapato: la Revolución

Francesa. Se busca un zapato cómodo”. (Citado por Gonzalez, 2013).

“De esta forma el tacón cede su paso al zapato plano, a los escaarpines estrechos y a las sandalias de tiras enlazadas (reminiscencias de la Roma antigua). Con el paulatino desarrollo industrial imperante en el siglo XIX aparecen nuevos modelos y formas de fabricar calzado. Ya a finales de los años 30 comienza a adquirir fuerza el botín al igual que se crea el cubre zapatos o polaina. Es en esta época cuando aparece un modelo que dejará una huella imborrable: el calzado Oxford. No cabe duda de que es una época importante para el zapato: gracias a la maquinaria utilizada empieza a hablarse de una industria del calzado y a finales del siglo XIX incluso se da la producción en serie. En esta época, encargar un par de zapatos a un artesano era un signo de distinción social. El siglo XX será el siglo del zapato femenino. Poco a poco las mujeres se incorporan a la esfera pública debido en parte a que tienen que sustituir en el trabajo a los hombres que marchan a la guerra. Se pone de moda un look andrógino y práctico: vuelve el calzado bajo las guerras proliferantes en este siglo hacen que haya escasez de materiales: el cuero es sustituido por otros materiales menos nobles. Con los años 50 llega el tacón de aguja o stiletto, que vuelve a ser de nuevo alto y sutil, mientras que el zapato bajo llamado "bailarina" se difunde a través de medios masivos como el cine (Audrey Hepburn los calzaba en "Sabrina"). Será una década más tarde cuando regresen los zapatos altos: mocasines, altas plataformas... y, poco a poco, se va mostrando una tendencia que es la que marca las últimas décadas del siglo XX y el propio presente: y variedad. Un zapato para cada momento”. Citado por Gonzalez, 2013).

“En Mesopotamia eran comunes los zapatos de cuero crudo, amarrados a los pies por tiras del mismo material. Los coturnos eran símbolos de alta posición social.

Los griegos llegaron a lanzar moda como la de modelos diferentes para el pie izquierdo y derecho”. (Citado por Sandalia - Ecured, 2015).

“En Roma el calzado indicaba la clase social y, los cónsules por ejemplo usaban zapatos blancos, los senadores zapatos marrones prendidos por cuatro cintas negras de cuero atadas con dos nudos, y el calzado tradicional de las legiones eran los botines que descubrían los dedos.

En la edad media, tanto los hombres como las mujeres usaban zapatos de cuero abiertos que tenían una forma semejante a las zapatillas. Los hombres también usaban botas altas y bajas amarradas delante y al lado. El material más corriente era la piel de vaca, pero las botas de calidad superior eran hechas de piel de cabra.

La padronización de la numeración era de origen inglesa. El rey Eduardo (1272 –1307) fue quien uniformizó las medidas. La primera referencia conocida de la manufactura del calzado en Inglaterra es de 1642, cuando Thomas Penddleton proyectó 4000 pares de zapatos y 600 pares de botas para el ejército. Los movimientos militares de esta época iniciaron una demanda sustancial de botas y calzado. A mediados del siglo XIX comienzan a aparecer las máquinas para auxiliar en la confección de los calzado, pero solamente la máquina de costura pasó a ser más accesible. A partir de la cuarta década del siglo XX, grandes cambios comienzan a sucederse en las industrias del calzado; como el cambio de cueros por gomas y también materiales sintéticos, principalmente en calzado infantil y femenino. Probablemente los funcionarios de Penddleton hicieron los zapatos del inicio al final, pero en la industria moderna el proceso es interrumpido en varias y distintas etapas como:

- Modelado: creación, elaboración y acompañamiento de los modelos en el proceso de fabricación;
- Depósito: recibimiento, almacenamiento, clasificación y control del cuero y otros materiales;

- Corte: operación de corte de las diferentes piezas que componen la cabellada (parte superior del calzado). En el corte son utilizadas cuchillas especiales y/o balancines de corte que presionan los moldes metálicos en la superficie del cuero y otros materiales;
- Chanfración: preparación del cuero para recibir la costura;
- Costura: unión de las partes que componen la cabellada. En muchas empresas este sector se encuentra subdividido en preparación, chanfración y costura;
- Prefabricado: fabricación de solados, tacones y plantillas. En muchas empresas no existe este sector, pues hay fábricas que se especializan en la producción de estos materiales;
- Distribución: es el control del volumen de la producción y la que hace la revisión de la calidad de los materiales y enseguida los distribuye para los sectores de montaje y acabamiento;
- Montaje: es el conjunto de operaciones que une la cabellada al solado;
- Acabamiento: operaciones finales relacionadas a la presentación del calzado como: el escobado, la pintura y la limpieza;
- Montaje y acabamiento: en algunas empresas estos dos sectores son organizados en línea de montaje, o sea, los puestos de trabajo son colocados en línea; y el producto en elaboración se va incorporando a las operaciones parciales de cada trabajador, hasta que al final de la línea, el producto resulta acabado;
- Expedición: embalaje, empaquetamiento y envío al mercado de destino”. (Citado por Sandalia - Ecured, 2015).

Las MYPES de Calzado

Las MYPES de ventas de calzado ubicadas en el mercado Modelo del Distrito de Chimbote, en su mayoría están constituidas como

empresas individuales de responsabilidad limitada (E.I.R.L), representadas legalmente por los propios dueños de los negocios, quienes asumen las facultades, deberes y responsabilidades, el patrimonio está conformado por los bienes que aporta el propietario. Estas MYPES de calzado ofrecen una amplia gama de comercialización de

Calzado para damas, caballeros niñas, zapatillas para damas caballeros y niños, además ofrecen ropa deportiva.

Están ubicados en el Mercado Modelo como un sitio estratégico, ya que el mayor mercado, circula por la av. José Gálvez y Manuel Ruiz. Estas tiendas de calzado ofrecen una variedad de mercadería (calzado) enfocados en cubrir las necesidades de los clientes, brindando una atención especializada y un producto de muy buena calidad pues esos factores son los que buscan los clientes, los impulsan a venir a sus locales ofreciéndoles una variedad de productos que ofrece la tienda, teniendo en cuenta lo que necesita cada cliente, dependiendo de la temporada, sexo, talla, etc.

El financiamiento

Son los préstamos que una persona o empresa adquiere en una entidad crediticia, bancos, cajas municipales, financieras, etc. para ser pagados en un periodo de tiempo determinado, estableciéndose una tasa de interés que se tiene que pagar por el dinero prestado; estos créditos puede servir para un proyecto, pagar a proveedores, etc. o para que las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.

Las MYPES de ventas de calzado y el financiamiento

Las MYPES de ventas de calzado ubicadas en el Mercado Modelo del Distrito de Chimbote, poseen mayor demanda, debido al aumentado de venta de calzado trujillano y de Lima, de diferentes marcas, los cuales son adquiridos con facilidades de pagos. Es por eso que ellas deban surtir sus negocios con una mayor variedad de productos que son necesarios para abastecer la demanda de los

clientes, teniendo que invertir una considerable suma de dinero en inventarios, proveedores y marketing esenciales para poder atender a los clientes. Por eso los representantes de estas MYPES toman la decisión de buscar financiamiento en el sistema bancario para seguir funcionando y permanecer en el mercado, pagando altas tasas de interés por los créditos recibidos, pero eso les permite seguir funcionando para poder ganar dinero y ofrecerles una mejor calidad de vida a sus familias.

III. METODOLOGÍA:

Para la metodología de la investigación se tomó referencias los siguientes puntos:

3.1. Diseño de la investigación

No experimental –Transversal – Descriptivo.

No experimental

Se estudió sin manipular las variables dentro de su contexto.

Transversal

Porque se estudió en un espacio de tiempo determinado.

Descriptivo

Se describió la variable en estudio tal y como se observó en la realidad y en el momento en que se recogió la información.

3.2. Población y muestra

Población:

La población del presente estudio estuvo conformada por un total de 37 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, 2013.

Para la realización del estudio.

Muestra:

De la población en estudio se tomó como muestra para esta investigación a todas MYPES, es decir el 100% ; del sector comercio, rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote.

3.3. Técnicas e instrumentos

La técnica que se utilizó, para recolectar información fue: La encuesta, porque es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador.

El instrumento, que se utilizó para registrar la información fue: El Cuestionario, porque es instrumento que consta de es un conjunto de preguntas, preparado cuidadosamente, sobre los hechos y aspectos que interesan en una investigación.

3.4. Definición y operacionalización de variables e indicadores

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
Financiamiento en las MYPES	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPES.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa Especificar el monto
		Entidad en la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad en la que se le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No
		Monto de crédito Suficiente	Nominal: Si No
		Insuficiente	Si No
Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No		

3.5. Plan de análisis

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se utilizó la estadística descriptiva; se elaboraron tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales y gráficos

estadísticos de las variables en estudio. El procesamiento de los datos se realizó en el programa Microsoft Excel.

3.6. Matriz de consistencia

Caracterización del financiamiento, en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.

PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES
<p>Problema central</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento, en la MYPES del sector comercio - rubro venta de calzado del distrito de Chimbote, año 2013?</p> <p>Problemas secundarios:</p> <p>a. ¿Cuáles son las características de financiamiento del sector comercio rubro venta de calzado del distrito de Chimbote?</p> <p>b. ¿Cuáles son las formas de acceder al financiamiento dentro de una empresa?</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Determinar las características del financiamiento en las MYPES del sector comercio - rubro de venta de calzado en el Mercado Modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.</p> <p>Objetivos específico:</p> <p>➤ Describir las características de financiamiento que utilizan las MYPES del sector comercio - rubro de venta de calzado en el Mercado Modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.</p> <p>➤ Determinar las características de financiamiento de las</p>	<p>Característica de financiamiento</p>

	MYPES del sector comercio rubro de venta de calzado en el Mercado Modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.	
--	---	--

POBLACIÓN Y MUESTRA	MÉTODOS Y DISEÑO	INSTRUMENTOS Y PROCESAMIENTO
<p>La población del estudio estuvo constituido por el sector comercio rubro venta de calzado del distrito de Chimbote.</p> <p>Muestra fue, no probabilidad y por conveniencia, ya que participaron los sujetos que estuvieron disponibles al momento de hacer el estudio. Dicha muestra será constituida por una parte del sector comercio rubro venta de calzados del distrito de Chimbote.</p>	<p>Tipo :</p> <p>La investigación fue de tipo cuantitativo por que la recolección de los datos se fundamentará en el uso de procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.</p> <p>Nivel :</p> <p>La investigación fue de nivel descriptivo, ya que consistió en describir fenómenos, situaciones, contexto y eventos.</p> <p>Diseño:</p>	<p>Técnica:</p> <p>La técnica que se utilizó fue la encuesta.</p> <p>Instrumento:</p> <p>En el estudio se utilizó el instrumento del cuestionario.</p> <p>Plan de análisis de los datos:</p> <p>Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso del análisis descriptivo.</p> <p>Para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos</p>

	El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental – transversal.	de software.
--	---	--------------

3.7. Principios éticos

Los principios éticos más resaltantes para nuestra investigación son:

Ética de la persona humana: la ética humana, tiene por objeto estudiar exclusivamente la conducta, el comportamiento humano, no como ha sido, ni como es, sino como debería ser.

Aplicación de los valores éticos fundamentales como la base para el pensamiento ético puede ser útil para detectar circunstancias en las que tienen como objetivo tanto en mantener un valor, mientras que sacrificar otra.

Ética de confiabilidad:

Para lograr una conciencia ética profesional bien desarrollada es que se establecen los cánones o códigos de ética. En éstos se concentran los valores organizacionales, base en que todo trabajador deberá orientar su comportamiento, y se establecen normas o directrices para hacer cumplir los deberes de su profesión.

Ética de convicción y responsabilidad

Está animada por la obligación moral y el seguimiento absoluto de los principios. En cambio, la “ética de la responsabilidad” valora las consecuencias de los actos y confronta los medios con los fines.

Es decir, nos permite evaluar las consecuencias y las diversas opciones o posibilidades ante una determinada situación. Así podemos valorar los fines, y también los medios –instrumentos, herramientas- que apliquemos o que pensemos aplicar para alcanzarlos.

Ética de confidencialidad:

Confidencialidad es la cualidad de confidencial (que se dice o hace en confianza y con seguridad recíproca entre dos o más individuos). Se trata

de una propiedad de la información que pretende garantizar el acceso sólo a las personas autorizadas.

IV. RESULTADOS:

4.1. Resultados

Tabla N°01. Respecto a los datos generales del encuestado de las Micro y pequeñas empresas del el mercado modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.

Datos generales	Número de MYPES	Porcentaje
Edad (años)		
De 20 a 30 años	10	27,8
De 31 a 45 años	13	36,1
Más de 46	13	36,1
Total	36	100
Estado civil		
Soltero	3	8,3
Casado	15	41,7
Conviviente	18	50,0
Total	36	100,0
Grado de Instrucción		
Primaria	0	0
Secundaria	9	25,0
Sup. Técnico	16	44,4
Sup. Universitario	11	30,6
TOTAL	36	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del mercado Modelo de Chimbote.

Tabla N°02. Respecto a las características de las Micro y pequeñas empresas del mercado modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.

De la empresa	Número de MYPES	Porcentaje
Menos de 1 año	4	11,1
De 1 a dos años	6	16,7
De 2 a cuatro años	12	33,3
De 4 a más años	14	38,9
TOTAL	36	100,0

Número de trabajadores que cuenta la MYPE		
De 1 a 5 trabajadores	28	77,8
De 6 a más	8	22,2
TOTAL	36	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del mercado Modelo de Chimbote

Tabla N°03. Formalización de la Micro y pequeñas empresas del el mercado modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.

Formalización de las MYPES	Número de MYPES	Porcentaje
Sí	24	66,7
No	12	33,3
TOTAL	36	100,0
Beneficios de las MYPES para el país		
Sí	34	94,4
No	2	5,6
TOTAL	36	100,0
MYPES, generadora de puestos de trabajo		
Sí	36	100,0
No	0	0,0
TOTAL	36	100,0
Una empresa formalizada mejoraría los ingresos al estado		
Sí	33	91,7
No	3	8,3
TOTAL	36	100,0
Con la formalización de las empresas, se aportaría al crecimiento del país		
Sí	32	88,9
No	4	11,1
TOTAL	36	100,0

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del mercado Modelo de Chimbote

Tabla N° 04. Financiamiento de las MYPES de la Micro y pequeñas empresas del mercado modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.

Financiamiento	Número de MYPES	Porcentaje
En los últimos 5 años Ud. solicitó algún crédito bancario		
Sí	35	97,2
No	1	2,8
Total	36	100,0
Fuentes de financiamiento de las MYPES		
a. Banco SCOTIABANK.	12	33,3
b. Banco BCP	8	22,2
c. Banco INTERBANK	7	19,4
d. Mi Banco	9	25,0
Total	36	100,0
Conceptos principales a los que destina su crédito (capital de trabajo)		
a. Gatos operativos	13	36,1
b. Pago de proveedores	5	10,0
c. Pago de sueldos	3	8,3
d. Renta de local comercial	1	2,8
e. Compra de materias primas	17	47,2
Total	36	100,4
Conceptos principales a los que destina su crédito (adquisición de activo)		
a. Equipo de transporte	12	33,3
b. Ampliación y modernización de instalaciones	19	52,8
c. Maquinaria y equipos	4	11,1
d. Terrenos	1	2,8
Total	36	100,0

Continúa...

Tabla N° 04. Financiamiento de las MYPES de la Micro y pequeñas empresas del mercado modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013.

Instrumento bancario que utiliza la MYPE	Número de MYPES	Porcentaje
a. Línea de crédito estándar ofrecida por el banco	20	55,6
b. Línea de crédito autorizada conforme a la necesidad de la empresa	12	33,3
c. Tarjeta de crédito	4	11,1
Total	36	100,0
Opinión del plazo de pago de su crédito bancario		
1. Muy adecuado	9	25,0
2. Bien adecuado	15	41,7
3. Adecuado	8	22,2
4. Regular adecuado	4	11,1
5. Poco adecuado	0	0,0
Total	36	100,0

Fuente: Cuestionario Aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas del mercado Modelo de Chimbote

4.2. Análisis de Resultados

Discusión

Características generales del representante de la MYPES encuestados (Tabla N° 01)

El 27,8 % de los encargados de las MYPES del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, tienen más de 46 años, en tanto que el restante es de otro 72,2% tiene menos de 45 años, es decir predomina la edad adulta en los gestores de estas MYPES. Así mismos estos resultados coinciden a los encontrados en Macuri (2013), Gálvez (2010)

El 50 % de los encargados encuestados en las MYPES del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote,

es decir predomina la convivencia en pareja. Así mismo estos resultados coinciden con Cisnero (2013)

El 44 % de los encargados encuestado en las MYPES del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, tiene el grado de instrucción Superior técnica. Estos resultados no contrastan con Macuri (2010), puesto que él menciona en su investigación, que los representantes de las MYPES tienen secundaria completa a diferencia de Gálvez (2010), que nos dice en su investigación que los representantes de las MYPES tienen estudios superiores universitarios completos

Características de la MYPES (Tabla N° 02)

El 72,2 % de las microempresas encuestadas del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, tiene de 2 años a más en la actividad, con respecto al 100%, es decir son empresas con un tiempo en el mercado que les ha permitido mantenerse y sostenerse en el tiempo. Estos resultados coinciden con Villena (2013), que fluctúa entre los 4 y 6 años.

El 78% de la microempresas encuestadas del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, tienen menos de 5 trabajadores eventuales, es decir predomina el bajo nivel de trabajadores debido a que son stand pequeños, esto general puestos de trabajo temporales. Estos resultados contrastan con Macuri (2013) que manifiesta en su investigación que la mayoría de MYPES tiene trabajadores eventuales, por otro lado Gálvez (2010) menciona que las MYPES poseen más de tres trabajadores permanentes.

Formalización de las MYPES (TABLA N° 03)

El 66,7% de la microempresas encuestadas del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, son formales, con respecto al 100%, esto es por las exigencias legales, además que la formalización permiten tener mejor acceso a un crédito financiero. Estos resultados coinciden con Villena (2013), que manifiesta que las MYPES son formales y crean sus propios ingresos.

El 94,4% de la microempresas encuestadas del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, es consciente que la formalización de una empresa trae grandes beneficios para el crecimiento del país especialmente en los beneficios tributarios. Estos resultados coinciden con Villena (2013).

El 100 % de la microempresas encuestadas del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, afirma que una empresa formalizada aporta para la generación de más puestos de trabajo, es decir gracias a la formalización se incrementa los puestos de trabajo, aunque por información conocemos que en este rubro se genera puestos de trabajo temporales.

El 91.7 % de la microempresas encuestadas del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, conoce que una MYPE formalizada mejoraría los ingresos del Estado, es decir ayudaría a mejorar la economía.

El 88,9 % de la microempresas encuestadas del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, afirma que las MYPES aportarían al crecimiento del país, es decir, con el

pago de sus tributos aportarían para la realización de la misma. Estos resultados coinciden con Villena (2013).

Financiamiento de las MYPES (TABLA N° 04)

En los últimos 5 años el 97.2% de la microempresas encuestadas del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, solicitó créditos bancarios en los últimos años para invertir en su negocio, e incrementar el valor para sus accionistas.

El 33% de la microempresas encuestadas del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, escogió a SCOTIABANK como la fuente de financiamiento más importante, ya que es la financiera que les brinda con baja tasa de interés.

El 47,2% de la microempresas encuestadas del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, destina su crédito en la compra de materia primas para poder ofrecer productos nuevos a sus clientes, a su vez trabajar en la rotación de sus productos para incrementar sus utilidades.

El 52,8% de la microempresas encuestadas del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, destina su crédito en la ampliación y modernización de su negocio, así poder atraer a los clientes ofreciéndoles un buen servicio y diferentes alternativas para escoger al momento de realizar sus compras.

El 55,6% de la microempresas encuestadas del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, con respecto al 100%, utiliza la línea de crédito que les ofrecen las entidades financieras de acuerdo a su posibilidad de endeudamiento, así poder cumplir con sus obligaciones financieras sin que afecte su presupuesto.

El 41,7 % de la microempresas encuestadas del rubro venta de calzado en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote, opinan que es bien adecuado el plazo que le brinda su entidad financiera que ellos mismos escogen de acuerdo a sus posibilidades de pago, tratando de no endeudarse más de lo que ellos pueden cumplir.

V. CONCLUSIONES

En el estudio realizado sobre “Caracterización del financiamiento en las Micro y pequeña empresa del sector venta de calzado en el mercado Modelo de la ciudad de Chimbote, año 2013”; donde concluye que:

- La mayoría de los representantes de las MYPES son adultos mayores de 46 años, la mayoría tiene como estado civil la convivencia y tienen el grado de instrucción superior técnico.
- Las MYPES encuestadas tienen un tiempo de permanencia desarrollando la actividad en el rubro de 4 años de permanencia a más, cuenta con menos de 5 trabajadores.
- En su mayoría de las MYPES encuestadas se encuentran formalizadas.
- Conocen que la formalización de las MYPES genera beneficios al país, genere el incremento de puestos laborales y mejora los ingresos del estado.
- La mayoría de MYPES adquirió en los últimos 5 años, financiamiento tienen como objetivo maximizar sus ganancias.
- La mayoría de las MYPES encuestadas consideran al banco Scotiabank como una de las entidades que les da mayores facilidades, con respecto a la tasas de interés.
- La mayoría de las MYPES encuestadas destinan su crédito (capital de trabajo) en gastos operativos, para poder incrementar su producción, y ofrecer mejores productos a sus clientes.
- La mayoría de las MYPES encuestadas destinan su crédito (adquisición de activos) en ampliación y modernización de su negocio así ofrecer a sus clientes confort y comodidad al momento de realizar sus compras a la vez tienen más

productos para que el cliente pueda escoger y satisfacer sus necesidades de cada cliente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Caballero, B. (2014). Micro, pequeñas y medianas empresas. ECB. Ediciones S.A.C.
- Caballero B. (2008) 2da parte visto desde www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_1.pdf
- Caballero B. (2009). ¿Qué tipos de Financiamiento existen en el Mercado Peruano para las MYPES? (Primera Parte). Extraído el 19 de junio 2015, de http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_1.pdf
- Caballero B. (2009). ¿Qué tipos de Financiamiento existen en el Mercado Peruano para las MYPES? (Segunda Parte). Ex traído el 19 de junio del 2015, de http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_2.pdf
- Cohen M. & Baralla G. (2012). La situación de las MYPES en América Latina, extraído el 08 de agosto del 2015 de www.ieralpyme.org/images_db/noticias_archivos/137.pdf
- De Ferraro, C (2011). CEPAL. Extraído el 02/04/14, de www.eclac.cl/ddpe/publicaciones/xml/0/.../Financiamiento_a_pymes.pdf
- **Desarrollo emprendedor: América Latina y la experiencia...**
HUGO KANTIS, PABLO ANGELELLI Y VIRGINIA MOORI KOENIG
2010
- Ferraro, C. & Stumpo, G. (2010) Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales. Ed. Cepal. PP. 386
- Financiamiento a la Inversión de Las Pequeñas Y Medianas ...
books.google.com.pe/books?isbn=9213234309
United Nations - 2010 -
- Flores, J. (2010). MYPES: Administración y gestión. Ed. Centro de Especialización en contabilidad y finanzas EIRL.
- Gálvez, J. (2009). Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector

pesquero - rubro piscigranjas de Paco y Gamitana, del distrito de Callería Villena, D. (2013).

- Ley MYPE 30056
- Macuri, L. (2012). Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector producción - rubro carpintería en el distrito de Villa el Salvador - provincia y departamento de Lima.
- Ministerio de trabajo, *Política de Estado de Promoción y Formalización de la MYPE* www.mintra.gob.pe/contenidos/.../politica_estado_promocion_mype.pdf
- Morales, D. (2010). Financiamiento Turístico: fuentes internas y externa. **México.**
- Muñoz D. (2015). El confidencial: visto desde [.elconfidencial.com/empresas/2015-04-20/radiografia-de-la-pequena-y-mediana-empresa](http://elconfidencial.com/empresas/2015-04-20/radiografia-de-la-pequena-y-mediana-empresa)
- Peralta, M., Rodríguez, J. & Emilia S (2014) *Recuperado de: ww.esan.edu.pe/publicaciones/Pymes%20MAV%20para%20web.pdf* 29 jun. 2012 © Universidad... *Financiamiento actual de las pymes en el Perú.*
- Toledo, M. (2010). Administración De Pequeñas Empresas. Tercera Edición. McGraw – Hill/ Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Vásquez, J (2011) Recuperado desde: [.http://mitecnologico.com/igestion/Main/ValoresEticosFundamentales#sthash.lWLJeGs3.dpuf](http://mitecnologico.com/igestion/Main/ValoresEticosFundamentales#sthash.lWLJeGs3.dpuf)
<http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/Doc?id=10565921&ppg=1>
- Vásquez, J. (2011). Dirección Eficaz De Pymes, Autodiagnóstico Y Planeamiento Estratégico Y Control De Gestión.

ANEXOS

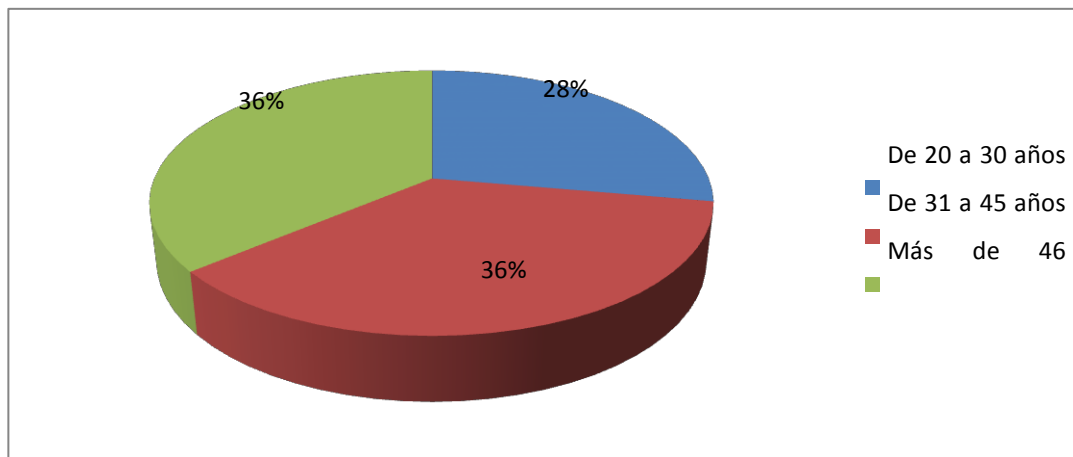


Figura N°01: EDAD DEL ENCUESTADO

Fuente: Tabla N° 01

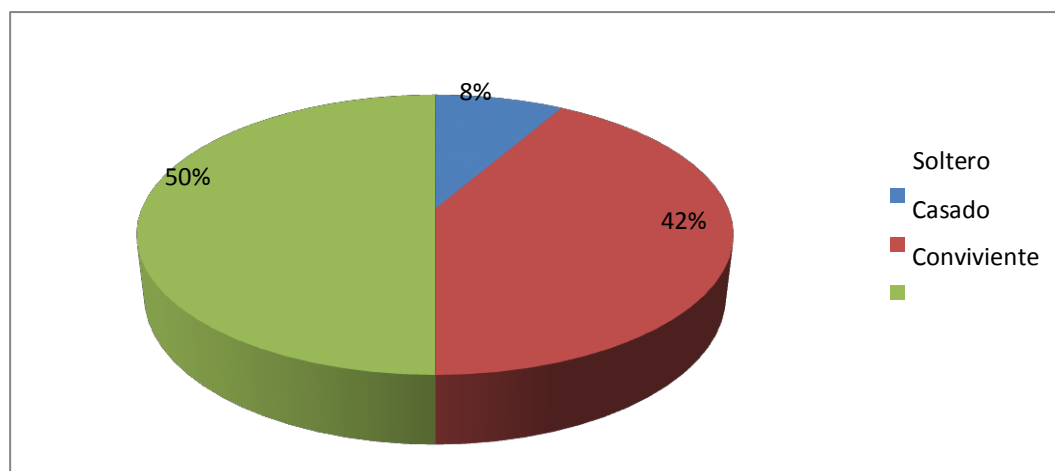


Figura N°02: ESTADO CIVIL DEL ENCUESTADO

Fuente: Tabla N° 01

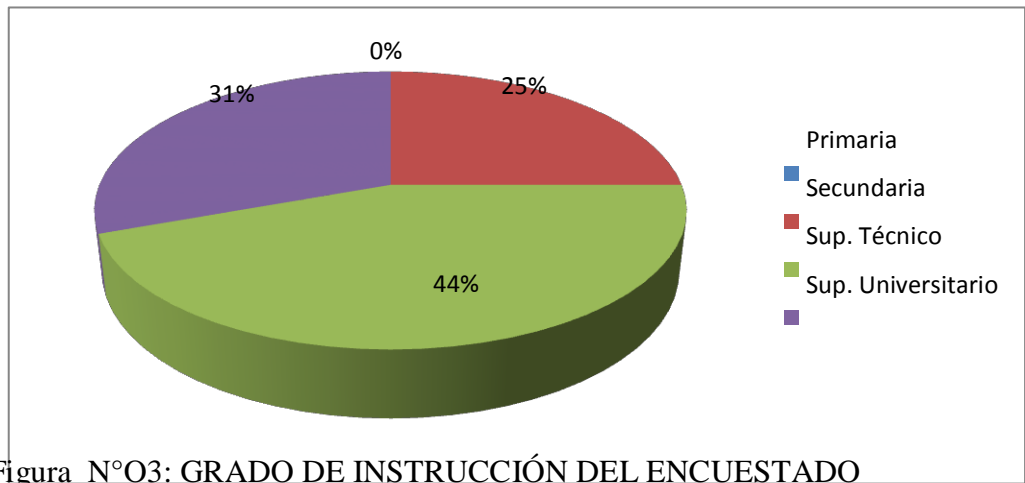


Figura N°03: GRADO DE INSTRUCCIÓN DEL ENCUESTADO

Fuente: Tabla N° 01

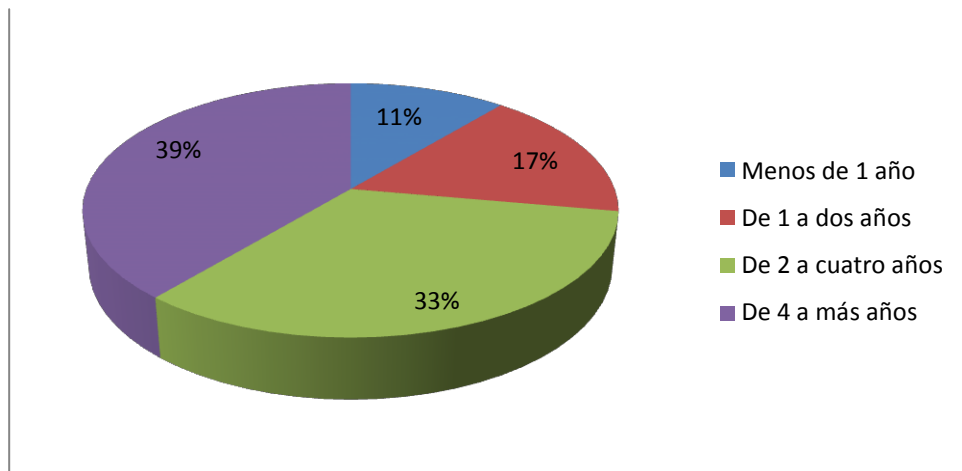


Figura N°04: AÑOS DE PERMANENCIA EN ACTIVIDAD EN EL RUBRO

Fuente: Tabla N° 04

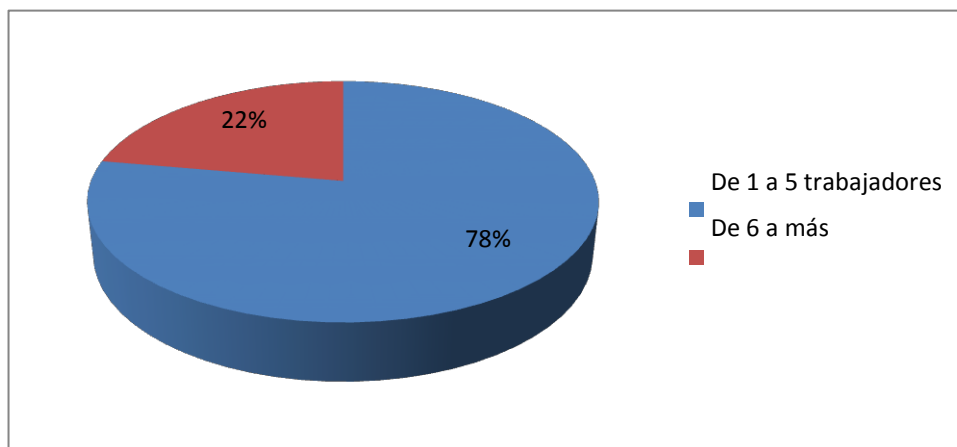


Figura N°05: NÚMERO DE TRABAJADORES QUE CUENTA LA MYPE

Fuente: Tabla N° 02

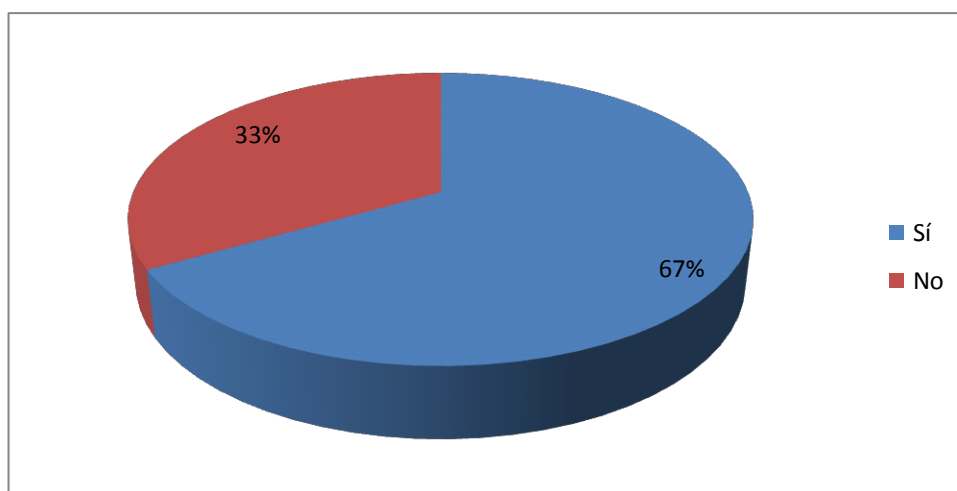


Figura N°06: LA MYPE ESTÁ FORMALIZADA

Fuente: Tabla N° 02

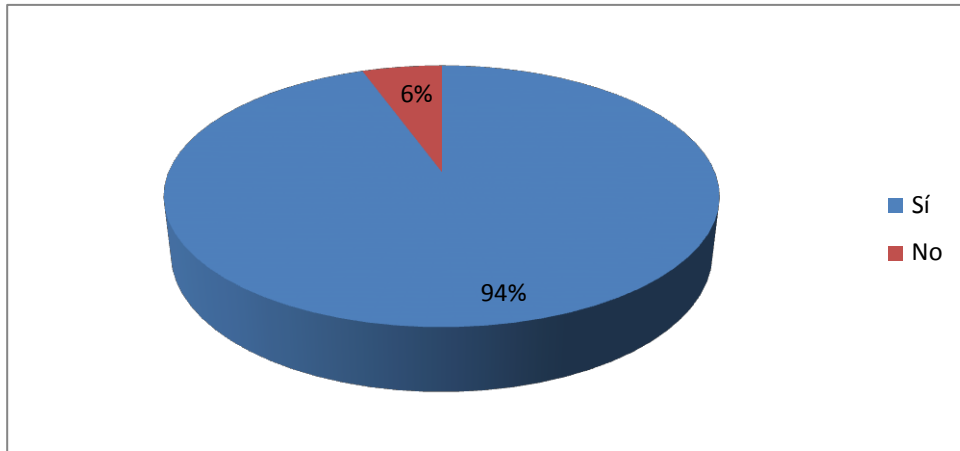


Figura N°07: Cree usted que una empresa formalizada genera más beneficios para el país.

Fuente: Tabla N° 03

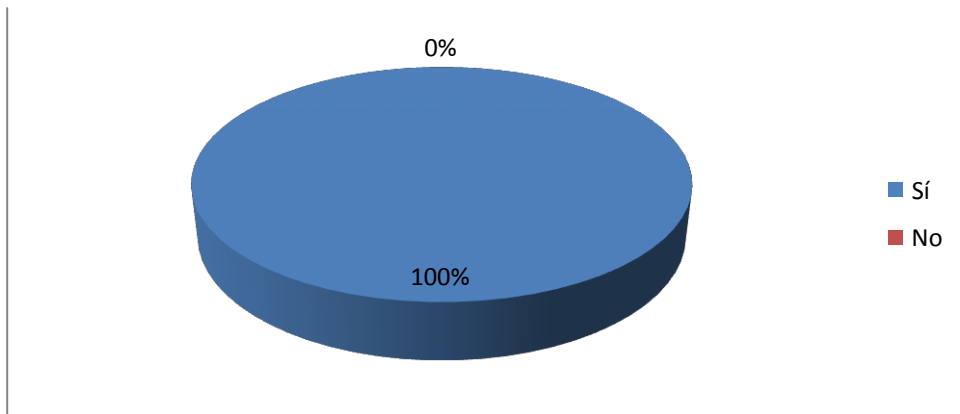


Figura N°08: Una empresa formalizada aporta para la generación de más puestos de trabajo.

Fuente: Tabla N° 03

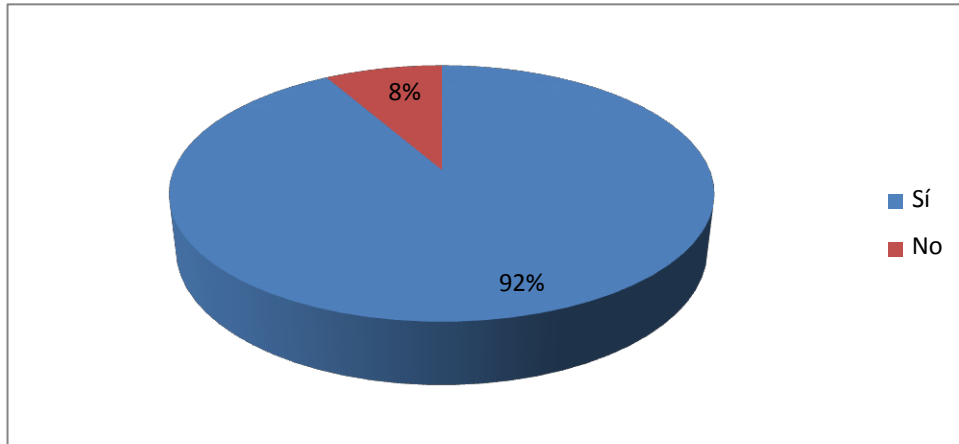


Figura N° 09: Una empresa formalizada mejoraría los ingresos al estado.

Fuente: Tabla N° 03

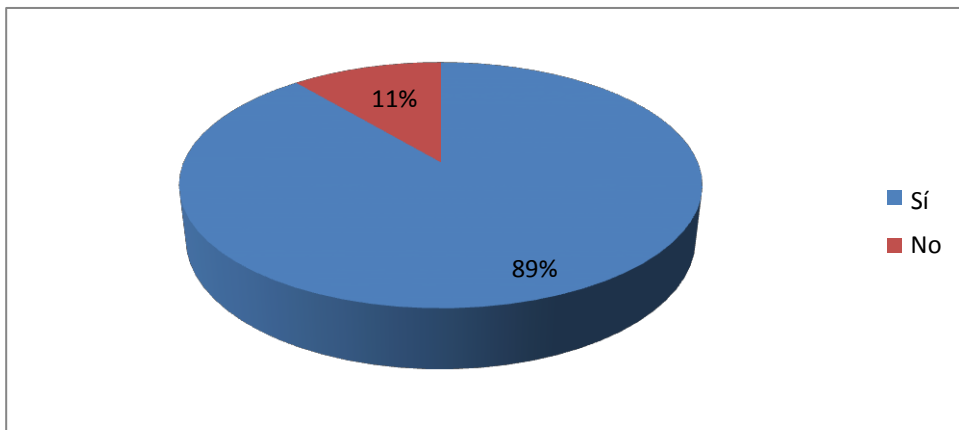


Figura N°10: Con la formalización de las empresas, se aportaría al crecimiento del país.

Fuente: Tabla N° 03

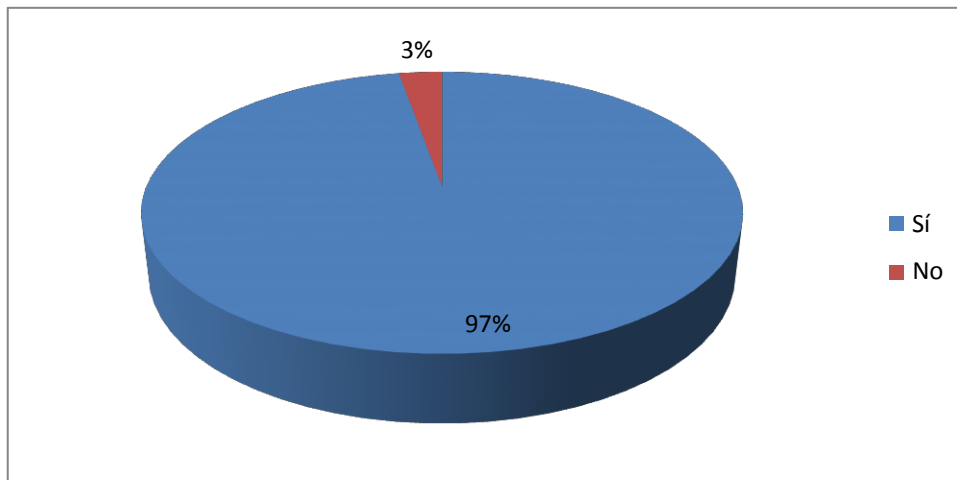
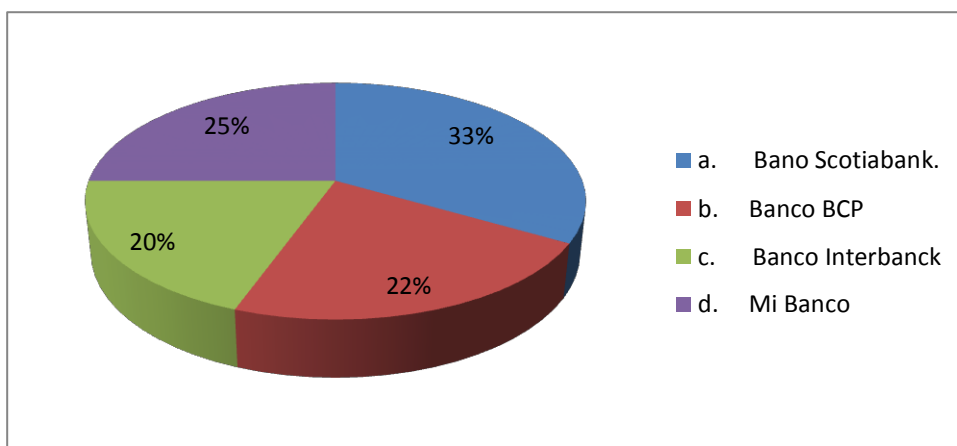


Figura N° 11: En los últimos 5 años Ud. Solicitó algún crédito bancario.

Fuente: Tabla N° 03



Figuro N° 12: Fuentes de financiamiento de las MYPES

Fuente: Tabla N° 04

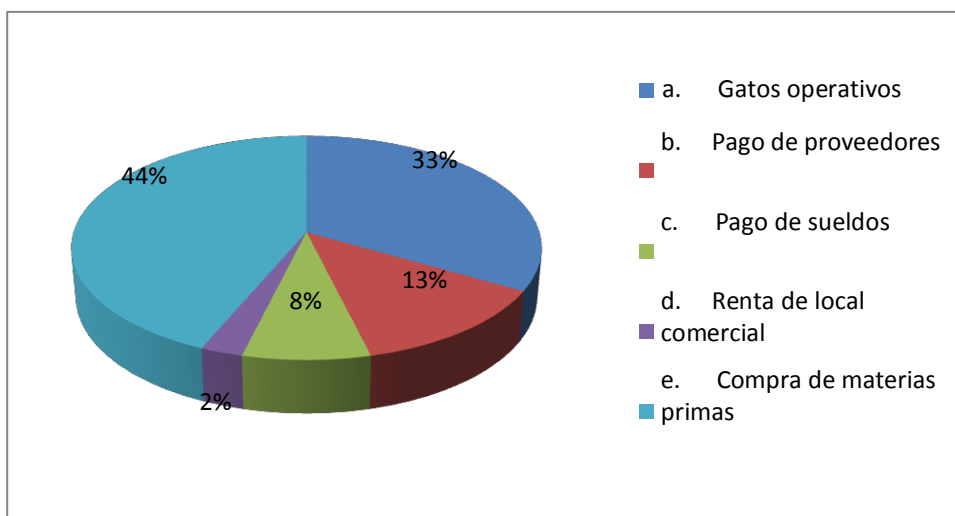


Figura N°13: Conceptos principales a los que destina su crédito (capital de trabajo).

Fuente: Tabla N° 04

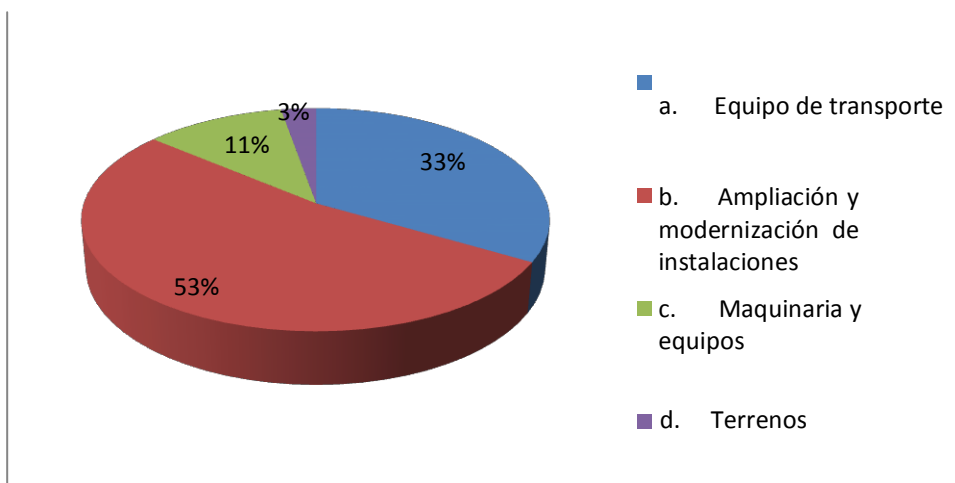


Figura N°14: Conceptos principales a los que destina su crédito (ADQUISICIÓN DE ACTIVO)

Fuente: Tabla N° 04

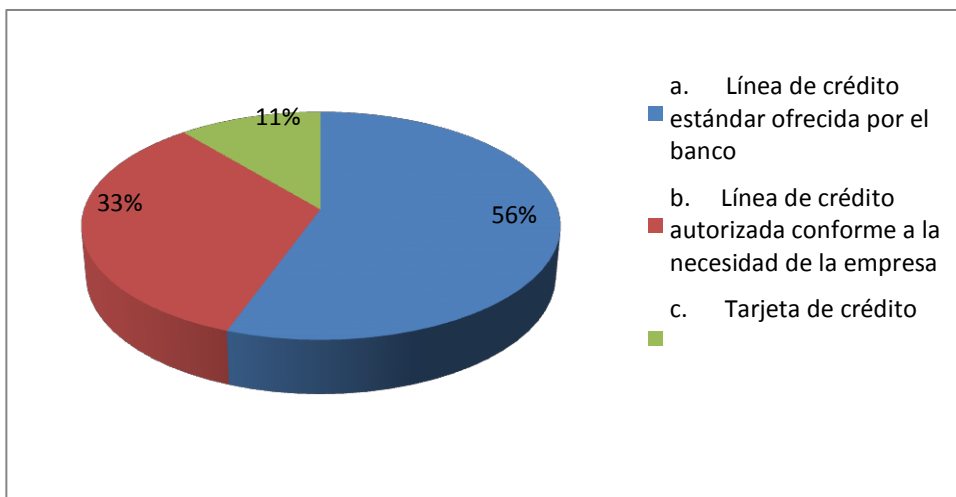


Figura N°15: Instrumento bancario que utiliza las MYPES

Fuente: Tabla N° 04

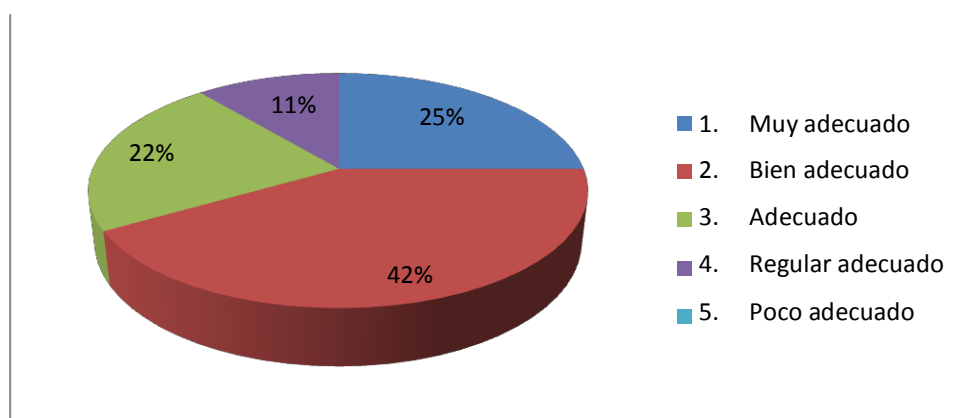


Figura N° 16: Opinión del plazo de pago de su crédito bancario

Fuente: Tabla N° 4



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

CUESTIONARIO APLICADO A LOS DUEÑOS, GERENTES Y/O REPRESENTANTES
DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO LUBRICANTES DEL DISTRITO
DE CHIMBOTE

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las MYPES del sector y rubro indicado anteriormente, la misma que servirá para desarrollar el trabajo de investigación denominado: "Caracterización del financiamiento, en las Mypes del sector comercio - rubro venta de calzados en el mercado modelo de la ciudad de Chimbote en el año 2013"

Instrucciones:

Mucho le agradeceré se sirva completar las siguientes preguntas relacionadas a su empresa, la información que Usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se agradece anticipadamente.

I. Respecto a los datos generales del encuestado

1. ¿Cuál es su edad?

De 20 a 30 años De 31 a 45 años
Más de 46

2. ¿Cuál es su estado civil?

Soltero casado
Conviviente

3. ¿Cuál es su grado de instrucción?

Primaria secundaria
Sup. Técnico sup. Universitario

II. Respecto a los datos generales de la empresa:

4. Cuál es el tiempo de permanencia desarrollando la actividad en el rubro?

Menos de 1 año de 1 a dos años

De 2 a cuatro años de 4 a más años

5. ¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?

De 1 a 5 trabajadores de 6 a mas

III. Respecto a la formalización de la empresa

6. ¿Su empresa se encuentra formalizada?

SI NO

7. ¿Cree usted que una empresa formalizada genera más beneficios para el país?

SI NO

8. ¿Cree usted que una empresa formalizada aporta para la generación de más puestos de trabajo?

SI NO

9. ¿Cree usted que con una empresa formalizada mejoraría los ingresos al estado?

SI NO

10. ¿Cree usted que con la formalización de las empresas se aportaría al crecimiento del país?

SI NO

IV. Respecto al financiamiento

11. ¿En los últimos 5 años ud. Solicitó algún crédito bancario?

SI NO

12. En orden de importancia, del 1 al 3, marque ud. ¿Cuáles considera sus fuentes de financiamiento?

- a. Bano Scotiabank.
- b. Banco BCP
- c. Banco Interbanck
- d. Mí Banco

13. ¿Si ud. Tiene crédito bancario vigente marque en orden de importancia del 1 al 3 los conceptos principales a los que destina su crédito (capital de trabajo)?

- a. Gatos operativos
- b. Pago de proveedores
- c. Pago de sueldos
- d. Renta de local comercial
- e. Compra de materias primas

14. ¿Si Ud. Tiene crédito bancario vigente marque en orden de importancia del 1 al 3 los conceptos principales a los que destina su crédito (ADQUISICION DE ACTIVO)?

- a. Equipo de transporte
- b. Ampliación y modernización de Instalaciones
- c. Maquinaria y equipos
- d. Terrenos

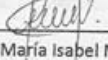
15. ¿Señale Ud. Que instrumento bancario utiliza?

- a. Línea de crédito estándar ofrecida por el banco
- b. Línea de crédito autorizada conforme a la necesidad de la empresa
- c. Tarjeta de crédito

16. ¿Diga un número del 1 al 7 qué opinión tiene del plazo de pago de su crédito bancario?

- 1. Muy adecuado
- 2. Bien adecuado
- 3. Adecuado
- 4. Regular adecuado
- 5. Poco adecuado
- 6. Nada adecuado
- 7. Pésimamente adecuado

Elaborado por: DOMINGUEZ SANTISTEBAN MILAGROS DEL PILAR

Validado por: 
Lic. Adm. María Isabel Mino Asencio

Chimbote,.....JUNIO DEL 2014

MAPA DE LA MUESTRA



TABULACIONES DE DATOS

PREGUNTAS	RESPUESTAS	PORCENTAJE	FRECUENCIA ABSOLUTA	FRECUENCIA RELATIVA
1. Edad del representante legal de las MYPE	De 20 a 30 años	IIII- IIIII	10	27.8
	De 31 a 45 años	IIII - IIIII - III	13	36.1
	Más de 46	IIII - IIIII - III	13	36.1
			36	100.0
2. ¿Cuál es su estado civil?	<i>Soltero</i>	III	3	8.3
	<i>Casado</i>	IIII - IIIII - IIIII	15	41.7
	<i>Conviviente</i>	IIII - IIIII - IIIII - III	18	50.0
			36	100.0
3. ¿Cuál es su grado de instrucción?	<i>Primaria</i>		0	-
	<i>Secundaria</i>	IIII - IIII	9	25.0
	<i>Sup. Técnico</i>	IIII-IIIII-IIIII-I	16	44.4
	<i>Sup. Universitario</i>	IIII-IIIII-I	11	30.6
			36	100.0
4. ¿Cuánto tiempo lleva su Mype en el	<i>Menos de 1 año</i>	IIII	4	11.1
	<i>De 1 a dos años</i>	IIII-I	6	16.7
	<i>De 2 a cuatro años</i>	IIII-IIIII-II	12	33.3
	<i>De 4 a más años</i>	IIII-IIIII-III	14	38.9
			36	100.0
5. ¿ Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?	<i>De 1 a 5 trabajadores</i>	IIII-IIIII-IIIII-IIIII-IIIII	28	77.8
	<i>De 6 a más</i>	IIII-III	8	22.2
			36	100.0
6. ¿Su empresa se encuentra formalizada ?	<i>Sí</i>	IIII-IIIII-IIIII-IIIII-IIIII	24	66.7
	<i>No</i>	IIII-IIIII-II	12	33.3
			36	100.0
7. ¿ Cree usted que una empresa formalizada genera mas beneficios para el país?	<i>Sí</i>	IIII-IIIII-IIIII-IIIII-IIIII	34	94.4
	<i>No</i>	II	2	5.6
			36	100.0
8. ¿Cree usted que una empresa formalizada aporta para la generación de más puestos de	<i>Sí</i>	IIII-IIIII-IIIII-IIIII-IIIII	33	91.7
	<i>No</i>	III	3	8.3
			36	100.0
9. ¿Cree usted que con una empresa formalizada mejoraría los ingresos al estado?	<i>Sí</i>	IIII-IIIII-IIIII-IIIII-IIIII	30	83.3
	<i>No</i>	IIII-I	6	16.7
			36	100.0
10. ¿Cree usted que con la formalización de las empresas se aportaría al crecimiento del país?	<i>Sí</i>	IIII-IIIII-IIIII-IIIII-IIIII	32	88.9
	<i>No</i>	IIII	4	11.1
			36	100.0

11. ¿En los últimos 5 años ud. Solicitó algún crédito bancario?	Sí	- - - - - -	33	91.7
	No		3	8.3
			36	100.0
12. En orden de importancia, del 1 al 3, marque ud. ¿Cuáles considera sus fuentes de financiamiento?	a. Bano Scotiabank.	- -	12	33.3
	b. Banco BCP	-	8	22.2
	c. Banco Interbank	-	7	19.4
	d. Mi Banco	-	9	25.0
				36
13. ¿Si ud. Tiene crédito bancario vigente marque en orden de importancia del 1 al 3 los conceptos principales a los que destina su crédito (capital de trabajo)?	a. Gatos operativos	- -	12	33.3
	b. Pago de proveedores		4	11.1
	c. Pago de sueldos		3	8.3
	d. Renta de local comercial		1	2.8
	e. Compra de materias primas	- - -	16	44.4
				36
14. ¿ Si Ud. Tiene crédito bancario vigente marque en orden de importancia del 1 al 3 los conceptos principales a los que destina su crédito (ADQUISICION DE ACTIVO)?	a. Equipo de transporte	- -	12	33.3
	b. Ampliación y modernización de instalaciones	- - -	19	52.8
	c. Maquinaria y equipos		4	11.1
	d. Terrenos		1	2.8
				36
15. ¿Señale Ud. Que instrumento bancario utiliza?	a. Línea de crédito estándar ofrecida por el banco	- - -	20	55.6
	b. Línea de crédito autorizada conforme a la necesidad de la empresa	- -	12	33.3
	c. Tarjeta de crédito		4	11.1
				36
16.¿Diga un número del 1 al 7 qué opinión tiene del plazo de pago de su crédito bancario?	1. Muy adecuado	-	9	25.0
	2. Bien adecuado	- -	15	41.7
	3. Adecuado	-	8	22.2
	4. Regular adecuado		4	11.1
	5. Poco adecuado			-
				36

REGISTRO DE PARTICIPANTES DE LAS ENCUESTAS

(MERCADO MODELO - CHIMBOTE)

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO	N° DE PUESTO
1. JASHUA	85
2. UNIVERSAL	166
3. UNIVERSITO	83
4. VANESA'S	162
5. CARMELITA	165
6. JUNIOR	200
7. JOSUAS	180
8. MARITZA	120
9. TRUJILLO	50
10. LENIX	433
11. LENIX	429
12. LENIX	114
13. MARY	365
14. TATIANA	364
15. MILAGRITOS	363
16. SAN JOSE APOSTOL	302
17. KARITO	303
18. KARLITA	304
19. ANY	253
20. RAYERS	340
21. MERLY	412
22. JOZALIN	43
23. BATA	445
24. ROSEMARY	12
25. JOSMAR	88
26. CAPRIX	61
27. CAMINANTE	50
28. MERLY	31
29. JOHSEPS	32
30. YBAÑEZ	35
31. RAQUEL	483
32. BATA	481
33. MARY'S	730
34. KARLA	729
35. INVERSONN	766
36. BATA	499
37. YBAÑEZ	489

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

N°	ACTIVIDADES	MES															
		MAYO			JUNIO				JULIO				AGOSTO				
		1	2	3	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1	Socialización del sílabo	■															
2	Elaboración de matriz de consistencia		■														
3	Elaboración del cuadro de operacionalización de la variable.			■													
4	Consulta en SIGE para la elaboración de la ficha de resumen				■												
5	Reconocer la población y la muestra control					■											
6	Elaboración de cuestionario						■	■									
7	Mejoramiento del marco teórico y conceptual								■								
8	Programación de actividades para la ejecución del Proyecto de Investigación									■							
9	Prueba piloto										■						
10	Ejecución de las actividades programadas para la recolección de los datos											■	■				
11	Procesamiento y análisis de los datos													■	■		
12	Presentación de los resultados															■	